


3 1761 11650077 8



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116500778>

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 22

Wednesday, December 20, 1978

Chairman: Mr. Robert Kaplan

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 22

Le mercredi 20 décembre 1978

Président: M. Robert Kaplan

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages
du Comité permanent des*

Finance, Trade and Economic Affairs

Finances, du commerce et des questions économiques

RESPECTING:

Subject-matter of Bill C-15,
the Banks and Banking Law Revision Act,
1978.

CONCERNANT:

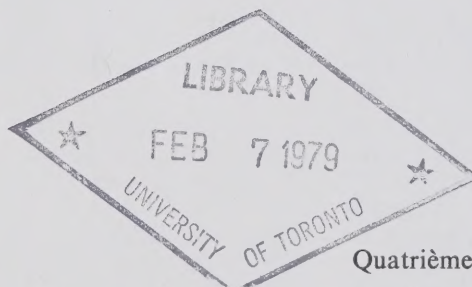
La teneur du Bill C-15, Loi de 1978 remaniant la
législation bancaire.

WITNESS:

(See back cover)

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)



Fourth Session of the
Thirtieth Parliament, 1978

Quatrième session de la
trentième législature, 1978

STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Robert Kaplan

Vice-Chairman: Mr. Jacques-L. Trudel

Messrs.

Caouette
(*Témiscamingue*)
Clermont
Collenette
Gray

Herbert
Johnston (*Westmount*)
Kempling
Lambert (*Edmonton West*)

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES,
DU COMMERCE ET DES QUESTIONS
ÉCONOMIQUES

Président: M. Robert Kaplan

Vice-président: M. Jacques-L. Trudel

Messieurs

Leblanc (*Laurier*)
Lumley
Martin
McCain
Philbrook

Ritchie
Rynard
Saltsman
Stevens
Tower—(20)

(Quorum 11)

Le greffier du Comité

Mary MacDougall

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, DECEMBER 20, 1978
(31)

[Text]

The Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:42 o'clock p.m. this day, the Vice-Chairman, Mr. Trudel, presiding.

Members of the Committee present: Messrs. Clermont, Kaplan, Lambert (*Edmonton West*), McCain, Ritchie, Stevens, Towers and Trudel.

Other Member present: Mr. Hargrave.

In attendance: Mr. Norman Willans, Library of Parliament.

Witness: From the Canadian Federation of Agriculture: Mr. David Kirk, Executive Secretary.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated Wednesday, November 8, 1978 relating to the subject-matter of Bill C-15, An Act to revise the Bank Act, to amend the Quebec Savings Banks Act and the Bank of Canada Act, to establish the Canadian Payments Association and to amend other Acts in consequence thereof.

Mr. Kirk made a statement and answered questions.

At 4:55 o'clock p.m., the Committee adjourned until 9:30 o'clock a.m., Thursday, December 21, 1978.

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 20 DÉCEMBRE 1978
(31)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 42 sous la présidence de M. Trudel (vice-président).

Membres du Comité présents: MM. Clermont, Kaplan, Lambert (*Edmonton-Ouest*), McCain, Ritchie, Stevens, Towers et Trudel.

Autre député présent: M. Hargrave.

Aussi présent: M. Norman Willans, Bibliothèque du Parlement.

Témoin: De la Fédération canadienne de l'agriculture: M. David Kirk, secrétaire exécutif.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du mercredi 8 novembre 1978 portant sur la teneur du Bill C-15, Loi remaniant la Loi sur les banques, modifiant la Loi sur les banques d'épargne de Québec et la Loi sur la Banque du Canada, instituant l'Association canadienne des paiements et apportant à certaines autres lois des modifications corrélatives.

M. Kirk fait une déclaration et répond aux questions.

A 16 h 55, le Comité suspend ses travaux jusqu'au jeudi 21 décembre 1978 à 9 h 30.

Le greffier du Comité

Mary MacDougall

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Wednesday, December 20, 1978

• 1543

[Text]

The Vice-Chairman: Order, please. The Committee will resume consideration of the subject-matter of Bill C-15, the Banks and Banking Law Revision Act, 1978. We have as witness appearing before us this afternoon from the Canadian Federation of Agriculture, Mr. David Kirk, the Executive Secretary. I understand, Mr. Kirk, that you have at this time a statement that you would like to make. Mr. Kirk.

Mr. D. Kirk (Executive Secretary, The Canadian Federation of Agriculture): Thank you, Mr. Chairman. I might say that I regret that our President, Mr. Dobson Lea, who had planned to be here is not here. The reason that he is not here is that you may have heard of the Canfarm service and the question of whether that service might be continued by the farmers' organizations of Canada, and that is going to happen. That was just settled yesterday. It is essential because of the contract year on January 1 that he be at the first meeting of the Board of Directors of the co-operative that is going to do it. And that is why he is not here. I'm sure I hope you will appreciate that circumstance.

I will just read this brief as it is extremely short. You have not, I think, had it very long although on the previous bill, Bill C-57, I believe it was distributed to you by mail. But it is very short and I think the best thing might be to take a few minutes to read it.

Under Section 88—now proposed Section 177 of the Bank Act—for some time now, priority status as creditors, after wages, has been given in limited amounts to farmers who have not been paid for agricultural products delivered by them. This prior claim before the secured rights of the banks on these products or the products produced from them has applied to a limit of \$7,500 per grower or producer for perishable crops and dairy products.

We have repeatedly and for many years asked that this proposed Section 177 under the amendments now before Parliament be expanded to cover agricultural products comprehensively. We are at a loss to understand why this should not be done.

As we have pointed out many times banks can have an interest, when a firm is in trouble, in the purchase by the firm of product which when processed increases the security for bank indebtedness, at the expense of the farmer if bankruptcy ensues prior to the producer being paid. What is more, the product in question represents for the farmer not only his income for the production of that product, but also his expense, and in this sense losses could be considered more serious than losses of wages alone. We are not, however, asking that the priority position of producers be advanced ahead of wage claims.

We do not suggest a precise amended wording, leaving this to the expertise of drafters. We would wish to see included, however, all crops, all livestock and poultry products, as well

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mercredi 20 décembre 1978

[Translation]

Le vice-président: A l'ordre, s'il vous plaît. Le Comité reprend l'étude du Bill C-15, Loi de 1978 remaniant la législation bancaire. Nous accueillons cet après-midi un représentant de la Fédération Canadienne de l'agriculture, M. David Kirk, secrétaire. Je crois que M. Kirk a une déclaration d'ouverture à faire. Monsieur Kirk.

M. D. Kirk (secrétaire, Fédération canadienne de l'agriculture): Merci, monsieur le vice-président. Je déplore l'absence de notre président, M. Dobson Lea, qui a dû se rendre à une réunion où l'on devait décider de la prise en mains du service Canfarm par les organisations d'agriculteurs du Canada. C'est ce qu'on a décidé hier. Il doit absolument assister à la première réunion du Conseil d'administration de la coopérative qui sera chargée de ce service, et c'est pourquoi il n'a pu venir. Je suis sûr que vous comprendrez ses raisons.

Je vais lire le mémoire, étant donné qu'il est très court. Vous ne l'avez pas en main depuis longtemps, mais nous vous avons déjà envoyé un mémoire lors de l'étude du bill précédent, le Bill C-57. Je pourrais donc prendre quelques minutes pour le lire.

Depuis quelque temps, en vertu de l'article 88, maintenant l'article 177 du projet de loi, les créances des agriculteurs auxquels on n'a pas payé les produits livrés sont prioritaires, moyennant certaines limites après versement des salaires. Cette créance privilégiée, qui prime sur les droits acquis par les banques sur ces produits ou leurs dérivés, s'applique jusqu'à concurrence de \$7,500 par producteur dans le cas des récoltes périssables et des produits laitiers.

Nous avons demandé à maintes reprises, depuis plusieurs années, que cet article 177 du projet de loi s'étende à tous les produits agricoles. Nous ne pouvons comprendre pourquoi on n'a pas accédé à notre demande.

Comme nous l'avons dit et répété, les banques peuvent être intéressées à ce qu'une entreprise en mauvaise posture achète des produits qui, une fois transformés, augmenteront la garantie afférente aux créances de la banque, aux dépens de l'agriculteur si une faillite était déclarée avant que ce dernier ne soit payé. De plus, le produit en question représente non seulement le revenu de l'agriculteur, mais aussi un recouvrement de ses dépenses, et en ce sens, on peut dire que ses pertes sont plus sérieuses que les seules pertes de salaire. Nous ne demandons pas toutefois que les dettes envers les producteurs passent avant les salaires.

Nous ne proposons pas de libellé exact des modifications proposées; nous laissons cela à la compétence des rédacteurs. Toutefois, nous aimerions que toutes les cultures, tous les

[Texte]

as products of beekeeping, maple sugar and syrup products, and greenhouse and nursery products.

The provision for indexing the maximum amount so secured—Index Number of Farm Prices of Agricultural Products times \$64.00 is the suggested new system—is an improvement. On the basis of present index values it raises protected amounts to about \$15,500.00—basis, the July 1978 index—from the present \$7,500.00. We would point out that this index is presently based on 1961 equals 100. If Statistics Canada were to rebase this index to 1971 equals 100, as is presently planned, the maximum amount would immediately drop to \$14,900.00. The difference between those two base years is in fact not very great because farm prices rose very little from 1961 to 1971 as I think we said many times in that decade. Nevertheless, the present wording is insufficiently precise, and we would suggest, since the base year is immediately changing to 1971, that is to say, it is the intention of the Statistics Canada that it will almost immediately change, that the base year 1971 be specified, and we think also that the multiplier of \$64.00 should be raised to \$120.00.

This would give a limit of about \$25,000.00 based upon current indices. And we think that is in fact a modest figure. Fifteen to sixteen thousand dollars is far too modest an amount in relation to the size of deliveries of some crops that may have to be made over quite short periods. Placing the limit at the level we suggest would make more sense. It is not only prices of agricultural products that have risen as a result of inflation, but also the scale of enterprise required for economic viability.

Thank you very much.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Kirk. I want to apologize to you and my colleagues for being late. I was sitting in the House certain that at any moment the bell was going to ring, and I think it is going to ring at any moment, but we should perhaps proceed. If the bell does interrupt us, perhaps we could proceed during the bell for a while until we find out how long it is likely to be, because once we get in the House, Mr. Kirk, we may not be able to get back, and that could be the end of our meeting.

Mr. McCain.

Mr. McCain: I believe it will be a very short bell by prior agreement, will it not?

Mr. Trudel: Less than 15 minutes.

Mr. McCain: Less than 15 minutes. They have agreed to give us time to get from this Committee back to the House. That was about it.

The Chairman: Well, I think I will ask Mr. Kirk to wait and we will possibly reconvene after we have voted. Mr. McCain.

Mr. McCain: Through you, Mr. Chairman, I would like to express to Mr. Kirk that we are very happy to see him here and very disappointed that Mr. Dobson Lea could not be here but he has certainly explained the significance of the meeting which has detained him. Perhaps at some other time he might wish to voice an opinion either through the Committee itself or by letter to us and certainly it would be welcomed at any time. I hope, since you have taken this new business over in such a wonderful season, that the results may be as good as the

[Traduction]

produits de l'élevage, de l'aviculture, de l'apiculture, de la cériculture, des serres et des pépinières soient touchés par cet article.

La nouvelle formule d'indexation des montants maximaux (indice des prix à la production des produits agricoles multiplié par \$64) constitue une amélioration. D'après l'indice actuel, les sommes protégées se trouvent ainsi relevées de \$7,500 à environ \$15,500 (indice de juillet). Nous faisons cependant remarquer que cet indice est fondé sur l'année 1961 (1961 = 100). Si Statistique Canada fondait cet indice sur l'année 1971 (1971 = 100), comme on l'envisage actuellement, le montant maximum tomberait immédiatement à \$14,900. La différence n'est pas très forte parce que les prix des produits agricoles ont très peu augmenté de 1961 à 1971, comme nous l'avons dit maintes fois au cours de cette décennie. Néanmoins, le libellé actuel n'est pas assez précis et nous proposons que l'article mentionne précisément l'année 1971, étant donné que Statistique Canada compte l'adopter immédiatement, et que le taux de multiplication soit de \$120 au lieu de \$64.

Nous aurions ainsi une limite d'environ \$25,000 en nous basant sur l'indice actuel. Une limite de \$15,000 à \$16,000 constitue un montant vraiment trop modeste par rapport à l'importance des livraisons qui doivent être faites sur de très courtes périodes. Il serait plus sensé de placer la limite au niveau que nous proposons. Les tendances inflationnistes ont entraîné non seulement une augmentation des prix des produits agricoles, mais aussi une expansion des entreprises.

Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Kirk. Je tiens à m'excuser de mon retard. J'étais à la Chambre parce que j'étais sûr que la sonnerie allait bientôt se faire entendre, mais nous pouvons quand même commencer. Si la sonnerie vient nous interrompre, nous pourrions peut-être continuer pendant un certain temps, parce que si nous nous rendons immédiatement à la Chambre, nous ne pourrions peut-être pas revenir, et ce serait la fin de nos délibérations.

Monsieur McCain.

M. McCain: D'après ce que l'on a convenu, elle ne sonnera pas longtemps, n'est-ce pas?

M. Trudel: Moins de 15 minutes.

M. McCain: Moins de 15 minutes. Ils ont convenu de nous donner le temps de revenir au Comité à la Chambre, c'est à peu près tout.

Le président: Je demanderai à M. Kirk d'attendre et nous pourrions poursuivre après le vote. Monsieur McCain.

M. McCain: Je tiens à dire à M. Kirk que nous sommes très heureux de l'accueillir aujourd'hui et très déçus de l'absence de M. Dobson Lea, mais nous comprenons fort bien les raisons qui nous ont été données. Nous serions certainement très heureux qu'il nous fasse connaître son opinion plus tard, soit en comparaisant devant le Comité ou en nous envoyant une lettre. Étant donné que vous vous chargez de ce nouveau service en un moment aussi opportun, j'espère que les résultats

[Text]

season in which you have taken it over. God bless you and good luck.

I would have to agree with one of your statements near the end. I would have to agree very much that your statement of \$25,000 as a limit for Section 177 loans would be indeed conservative in view of the scale of some farms. Now, do you feel that this limit is going to apply on the family farm, the corporate farm, the partnership farm? Will there be multiples of this available to larger units or is this going to be just this way? A fruit and vegetable crop or a grain crop is certainly going to involve a great deal more money than this.

Mr. Kirk: Well, sir, I said that it was a modest amount, and it is of course, and I think really the point about the \$25,000 is related to the fact that we are very anxious that something be done about this. We have been exceedingly modest in our request in the hope that that will facilitate getting it done. It has been so long, and it is so difficult, it seems, to get any action on this.

• 1550

So I would be unable to say, in fact, that it is related to a calculated maximum amount that is likely to be needed under all circumstances by any farmer. That is not so. Losses can go higher than that. It is related to what we think are the losses that even a very prudent person could very easily incur.

I do not know whether I am making my point clear. It is that the limit was put, even when it was introduced, at an exceedingly low level compared with the losses that can be experienced under some circumstances. We are very anxious, however, that something be done on this and that is really the reason that we are being so modest about it.

Mr. McCain: Would you mind relating the word "losses" that you are speaking about to your request a little bit more clearly, please?

Mr. Kirk: By losses, we simply mean the amount that the manufacturer who is going bankrupt owes to the farmer for products delivered. That is what we mean by that.

Mr. McCain: Yes. And you want to have a much more generous consideration under these circumstances than you have been given in the past, excepting wages.

Mr. Kirk: Well, I would not call it more generous . . .

Mr. McCain: . . . wages with prior claim.

Mr. Kirk: Yes, I would call it a larger one. I would not call it generous. It is not a matter, in our opinion, of generosity. It is a matter of right.

Mr. McCain: In this presentation—I know you do work very carefully with all agricultural organizations—have you been in contact with the Canadian Horticultural Council in connection with this? Do they support your claim? You have not mentioned them. You usually do.

Mr. Kirk: Yes, this has been, of course, approved by our board of directors, on which the Canadian Horticultural Council is represented. They are well acquainted with the contents of it and are in support of this position.

[Translation]

seront aussi bons que ceux obtenus au cours de la saison dernière. Je vous souhaite bonne chance.

Je suis d'accord avec une de vos dernières observations. Je conviens qu'une limite de \$25,000 aux prêts consentis en vertu de l'article 177 serait très modeste, étant donné l'envergure de certaines entreprises agricoles. Croyez-vous que cette limite vise aussi bien les entreprises familiales que les sociétés? Pourra-t-on multiplier ce chiffre pour les grandes unités, ou sera-t-il fixe? Une récolte de fruits et de légumes ou de céréales représente un montant beaucoup plus considérable.

M. Kirk: J'ai dit que c'était un montant très modeste, mais en fait, nous proposons ce chiffre de \$25,000 parce que nous voulons absolument que des mesures soient prises. Nous faisons une demande extrêmement modérée dans l'espoir de faciliter les choses, étant donné que nous faisons ces propositions depuis tellement longtemps.

Je ne puis donc dire qu'il s'agit du montant maximum dont aurait besoin tout agriculteur, quelles que soient les circonstances. Les pertes peuvent en effet être supérieures à ce chiffre, mais il s'agit à notre avis d'un montant que pourrait perdre très facilement même une personne très prudente.

Je ne sais pas si je me fais bien comprendre. La limite que nous proposons se situe à un niveau extrêmement bas par comparaison aux pertes pouvant être accusées dans certaines circonstances. Toutefois, il nous tarde que des mesures soient prises à cet égard et c'est pourquoi nous demandons un montant si modeste.

M. McCain: Pourriez-vous nous expliquer un peu plus clairement ce que vous entendez par «pertes»?

M. Kirk: Cela signifie simplement le montant dû à l'agriculteur par le fabricant qui fait faillite.

M. McCain: Oui, et vous voulez qu'on vous assure une protection plus généreuse que dans le passé à cet égard, sauf pour ce qui est des salaires.

M. Kirk: Je ne dirais pas une protection plus généreuse.

M. McCain: Les salaires sont la créance prioritaires.

M. Kirk: Oui, je dirais une protection plus grande, mais non pas plus généreuse. A notre avis, il ne s'agit pas de générosité, mais de justice.

M. McCain: Oui. Je sais que vous collaborez étroitement avec toutes les organisations d'agriculteurs; avez-vous communiqué avec le Conseil canadien de l'horticulture au sujet de cet exposé? Le Conseil appuie-t-il votre demande? Vous ne l'avez pas mentionné, contrairement à votre habitude.

M. Kirk: Bien entendu, cet exposé a été approuvé par notre conseil d'administration où est représenté le Conseil canadien de l'horticulture. Il en connaît bien le contenu et appuie notre proposition.

[Texte]

Mr. McCain: And they feel that the term, the amount, that you are discussing is adequate.

Mr. Kirk: In the sense that we speak of, that we are keeping it very reasonable, perhaps to an excess, in the hope that it will facilitate getting these amendments through.

Mr. McCain: You have touched a very narrow phase of the bill in your presentation, through you, Mr. Chairman, if I may. One of the concerns that I have, in my interest in the agricultural field, has been the fact that as the banks were permitted to expand their field of business in the last revision of the act, it seemed to me they became so involved in the broader base of business, particularly the rural banks, and these are the ones with which we are here concerned today, in the main, village, small town, rural village branches, at best. Do you think the expansion of this act as it will be expanded in their field of business will have an impact which may be unfavourable to the farming community as their base broadens?

Mr. Kirk: I do not know, with my limited knowledge of this, whether I should try to attempt a judgment of that. I do know this, that the banks have been showing an increasing interest in the field of agricultural credit of recent years—you know, the development of agricultural personnel and services. I guess you are talking about the broadening of the banks' area of activity, in general.

Mr. McCain: And will they still be interested.

Mr. Kirk: Will they still be interested. I am assuming that if they are interested in the business now they will be interested in it in the future. But I do not know the answer to that question, really.

Mr. McCain: Another question, then. There have been periods of time when the banks have refused to make farm improvement loans, for instance, as a result of the interest rate which was imposed on them by the legislation making such a loan possible. Would this be a time to discuss that problem, which I am sure has been presented to you on occasions?

• 1555

Mr. Kirk: Yes, it has indeed. On your previous question, I might just observe that the banks in the last number of years have held large agricultural credit conferences. They have taken the trouble to do that, and it is an indication of their concern about that area of business. I am not supporting the banks; I am just making that observation.

On the farm improvement loans, I forget the figures, but in the outlook documents that we had before us last week a great deal more bank credit is given in agriculture not under the farm improvement loans than under farm improvement loans; a great deal more is in multiples of the amount of farm improvement loans, and even in the field of intermediate credit, which is the main farm improvement loan base. The rate is at the prime rate now with the recent amendments, is it not? The new system of setting the interest rate is a sort of prime rate plus 1 per cent, or something like that. So I think they give credit just to their very first-class customers. They are highly secured loans. I think it is obvious that there is a

[Traduction]

M. McCain: Il estime que le montant proposé est adéquat.

M. Kirk: Comme je l'ai dit, nous faisons une demande très raisonnable, peut-être trop, dans l'espoir de faciliter l'adoption des amendements.

M. McCain: Vos observations portent sur un aspect très restreint du projet de loi. Ce qui me préoccupe, c'est que depuis qu'on a autorisé une expansion du champ d'activités des banques lors du dernier remaniement de la loi, ces dernières ont accru considérablement leurs opérations dans le domaine, surtout les banques rurales, celles dont le cas nous occupe aujourd'hui. Croyez-vous que l'expansion des activités des banques prévue dans ce projet de loi aura des répercussions néfastes pour les agriculteurs?

M. Kirk: Étant donné mes connaissances limitées dans ce domaine, je ne sais si je devrais essayer de répondre à cette question. Je sais toutefois que les banques s'intéressent de plus en plus au domaine du crédit agricole depuis quelques années, c'est-à-dire la formation de personnel spécialisé et de l'offre de services spéciaux. Vous parlez plutôt de l'expansion du champ d'activités des banques en général.

M. McCain: Je voudrais savoir si leur intérêt sera maintenu.

M. Kirk: Si elles s'intéressent déjà à ce domaine, elles continueront probablement de s'y intéresser dans l'avenir. Vraiment, je ne puis répondre à votre question.

M. McCain: Je passe donc à une autre question. Les banques ont parfois refusé de consentir des prêts pour l'amélioration de la ferme à cause des taux d'intérêt imposés à de tels prêts en vertu de la loi pertinente. Pourrait-on discuter de ce problème sur lequel on a certainement attiré votre attention?

M. Kirk: Oui, en effet. Pour en revenir à votre question précédente, je vous ferai remarquer que les banques ont tenu de grandes conférences sur le crédit agricole au cours des dernières années. Cela prouve bien qu'elles s'intéressent à ce domaine. Je ne les défends pas, je fais seulement une observation.

D'après les documents que nous avons la semaine dernière, les banques consentent beaucoup plus de prêts agricoles sous d'autres formes, que des prêts pour l'amélioration de la ferme. Plusieurs fois plus, même pour ce qui est du crédit intermédiaire. Le taux afférent à ces prêts est le taux préférentiel, n'est-ce pas? Je crois qu'on fixe le taux d'intérêts en ajoutant 1 p. 100 environ au taux préférentiel. Les banques consentent donc uniquement ces prêts à leurs meilleurs clients. Elles demandent des garanties importantes. Il est évident que les banques dissuadent l'agriculteur d'avoir recours à ce service afin de lui consentir un prêt à un taux d'intérêt plus élevé. Nous discutons de ce problème depuis longtemps. Les banques

[Text]

great deal of credit where the banks, in fact, encourage the farmer not to use that service in order to lend at a higher interest rate. That has been a long-time issue. The use of the banks by Farm Improvement Loans is entirely voluntary, as you know, and it has always been an issue among farmers whether the rate of interest should be established by the banks. On the low side they do not use it; on the high side the interest is higher and that is unfavourable to the farmer.

Mr. McCain: Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. McCain. Mr. Clermont.

M. Clermont: Monsieur le président, il me fait plaisir de saluer M. Kirk. Cela me rappelle les représentations que la Fédération avait faites en 1966-1967 pour augmenter les sommes protégées. Les membres de ce Comité avaient réussi à faire augmenter le montant proposé dans le projet de loi à l'étape de la première lecture.

Je constate, monsieur le président, monsieur Kirk, que vous demandez d'augmenter les sommes protégées. Personnellement, je trouve que cette demande est très raisonnable, très réaliste. Vous demandez également de changer la formule; soit que l'on adopte l'année 1971 plutôt que celle de 1961 comme nouvelle base et que le taux de multiplication soit de \$120 au lieu de \$64. Je crois que c'est une demande raisonnable. Ce qui vous donnerait une limite de quelque \$25,000. Il faut prendre en considération, comme un de mes collègues l'a mentionné, que si on allait beaucoup plus haut que les \$25,000, cela pourrait peut-être dans certains cas diminuer la possibilité d'emprunt de l'usine de transformation. Je sais que la loi doit protéger le producteur, c'est normal. Mais si j'ai bien compris, vous avez dit que, même si vous croyiez que le montant de \$25,000 devrait être plus élevé, vous pensiez qu'avec un tel montant ce serait possible de convaincre les autorités d'apporter des modifications au projet de loi C-15 qui était le bill C-57 auparavant.

Mr. Kirk: I am not quite sure I understand the question.

Mr. Clermont: Say, for instance, the Minister of Finance and the Inspector General of Banks. No doubt the Inspector General of Banks had something to do with Bill C-57 and with the new bill we have before this Committee, Bill C-15.

• 1600

Mr. Kirk: We have never had any particular indication that the banks support this policy very strongly in general. My impression is that the reason it has not been extended, for example, to other agricultural products has been in the face of opposition by the banks. That is my understanding in a general way. We understand that the basic purpose of the section is to facilitate trade and commerce by giving the banks that kind of security, but we think it is being taken to an unreasonable degree from the point of view of the farmers' interests and we think that is unreasonable. That is our position on that. Whether we can convince . . .

Mr. Clermont: Mr. Chairman, I am sorry, Mr. Kirk, to interrupt you, but my question was not to convince the banks.

Mr. Kirk: No?

[Translation]

peuvent consentir des prêts pour l'amélioration de la ferme à leur gré, comme vous le savez, et les agriculteurs prétendent depuis longtemps que le taux d'intérêt ne devrait pas être fixé par les banques. Si le taux d'intérêt est trop bas, les banques refusent de consentir des prêts, s'ils est trop élevé, ce n'est pas à l'avantage de l'agriculteur.

M. McCain: Merci.

Le président: Merci, monsieur McCain. Monsieur Clermont.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, I take great pleasure in welcoming Mr. Kirk. It reminds me of the representations made by the federation in 1966-1967 concerning the increase of protected amount. In first reading, members of the Committee had succeeded in having the proposed amount increased.

Mr. Chairman, I see that Mr. Kirk asks that covered amounts be increased. I think that this request is very reasonable, very realistic. You also asked that the formula be changed, that the year base 1971 be used instead of 1961, and that a new multiplier of \$120 be used instead of \$64. I think this request is reasonable. The limit would then be approximately \$25,000. We must take into account that if this limit were increased, it could under certain circumstances reduce the borrowing capability of the processing plant. Obviously the act must protect the producer, but, if I am not mistaken, you think that this amount of \$25,000 should be higher. You propose this amount in order to convince the authorities to amend bill C-15, which was Bill C-57.

M. Kirk: Je crains de n'avoir pas compris votre question.

M. Clermont: Disons, par exemple, le ministre des Finances et l'inspecteur général des banques. Sans aucun doute, l'inspecteur général des banques a participé à la rédaction du Bill C-57, et du Bill C-15 également.

M. Kirk: Rien ne nous porte à croire que les banques soient très favorables à cette politique. En fait, c'est justement parce que les banques y étaient opposées, qu'on n'a pas étendu cet article à tous les autres produits agricoles. C'est du moins mon impression. L'article en question vise en premier lieu à faciliter le commerce en offrant ce genre de garantie aux banques, mais nous croyons qu'il ne tient pas vraiment compte des intérêts de l'agriculteur. C'est là notre position. Pour ce qui est de convaincre . . .

M. Clermont: Monsieur le président, je m'excuse de vous interrompre, mais je ne parlais pas de convaincre les banques.

M. Kirk: Non?

[Texte]

Mr. Clermont: No. You feel that the amount of \$20,000 might not be high enough, but you want to be sure it will be accepted by the Minister of Finance and also by his counsellors. As I said in French, if we go too high in the protection it may cut down the possibility of loans by the banks because I have noted that you do not want to change the priority given to the wages.

Mr. Kirk: That is right.

Mr. Clermont: That is very important, too. You feel that \$25,000 might not be high enough but it is reasonable. You have the impression that if you stay within that \$25,000 you will have a better chance to convince the Minister of Finance and his counsellors to amend Bill C-15 to include the recommendation that you are making before this Committee?

Mr. Kirk: We hope that is so. Our expectations are focused very strongly on this Committee, sir, because we have made no progress with the government for so many years.

Mr. Clermont: The bank revision comes only every 10 years, sir.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you. Dr. Ritchie, you are next.

Mr. Ritchie: Mr. Chairman, I would like to ask the witness if other suppliers to a plant, such as the equivalent of hogs or cattle to a slaughterhouse, or suppliers of coal to some plant, come under the same rules. Is an exemption made in the case of agriculture? Does agriculture get any special status now as compared to other suppliers to some sort of equivalent industry?

Mr. Kirk: It does. That is the purpose of the provisions we are talking about. It does in the case of perishable crops and milk.

The Chairman: And milk? The language here is "the growers of perishable products of agriculture that are direct products of the soil." Oh, yes, and then there is another one for dairy products.

Mr. Kirk: That is right, and that is an exception to the general provisions of the banks having the prior security after certain wage provisions. That is an exception to that, and up to \$7,500 in the old act. The growers of those products have prior security over the banks and that is not extended to other suppliers; to the makers of the cans into which the product goes, for example. It is an exception, yes, and we are asking that it be extended.

The Chairman: Or of livestock.

Mr. Kirk: We are asking that it be extended to nonperishable crops and to livestock essentially.

Mr. Ritchie: It seems to me only fair that it should be unlimited in a practical way. With 10 years and with inflation the way it is going, \$15,000 or \$25,000 does not mean very much. You point out that between 1961 and 1971 there was not much change; only \$1,000, from \$14,000 to \$15,000—but from 1971 to 1981 it is obviously going to be—say \$7,500 would be, what? maybe \$30,000 by then. In any case, I really feel that we should have, as the Americans seem to have, fairly complete coverage for the supplier. What is the American

[Traduction]

M. Clermont: Non. Vous estimez que le montant de \$20,000 n'est pas assez élevé, mais vous vous en contentez parce que vous voulez que le ministre des Finances et ses conseillers accèdent à votre demande. Comme je l'ai dit en français, si l'on accroît trop cette limite, on risque de réduire les possibilités d'emprunt, étant donné que vous ne voulez pas qu'on enlève la priorité aux salaires.

M. Kirk: C'est exact.

M. Clermont: C'est aussi très important. Vous estimez que ce montant de \$25,000 ne sera peut-être pas assez élevé, mais il est raisonnable. En proposant ce montant, vous estimez être en mesure de convaincre le ministre des Finances et ses conseillers de modifier en conséquence le Bill C-15?

M. Kirk: C'est ce que nous espérons. Nous fondons beaucoup d'espoirs sur votre comité, étant donné que nous n'avons pu accomplir aucun progrès avec le gouvernement.

M. Clermont: La législation bancaire n'est remaniée que tous les dix ans, monsieur.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci. Monsieur Ritchie.

M. Ritchie: Monsieur le président, j'aimerais demander au témoin si ces règlements visent aussi d'autres fournisseurs, comme ceux qui livrent du bétail aux abattoirs, ou du charbon aux usines. Fait-on une exception dans le cas de l'agriculture? Les fournisseurs de produits agricoles ont-ils maintenant un statut spécial?

M. Kirk: Oui. C'est l'objectif recherché dans les dispositions dont nous parlons. Il s'agit des récoltes périssables ou du lait.

Le président: Et du lait? Le projet de loi dit «du cultivateur de produits agricoles périssables non transformés». Pardon, je vois qu'il mentionne les produits laitiers plus loin.

M. Kirk: Oui, et c'est une exception aux dispositions générales accordant la préférence aux banques après déduction des salaires. C'est une exception jusqu'à concurrence de \$7,500, dans l'ancienne loi. Les créances des cultivateurs de ces produits priment sur celles des banques, contrairement aux autres fournisseurs, comme ceux des conserves faites à partir du produit. C'est en effet une exception et nous demandons qu'elle soit étendue.

Le président: Ou du bétail.

M. Kirk: Nous demandons en substance qu'elle soit étendue aux récoltes non périssables et aux produits de l'élevage.

M. Ritchie: En toute justice, il me semble qu'elle devrait être illimitée. Étant donné le taux d'inflation qui a prévalu au cours des dix dernières années, un montant de \$15,000 ou de \$25,000, c'est fort minime. Vous signalez qu'il n'y a pas eu beaucoup de variations de 1961 à 1971, seulement \$1,000 d'augmentation, de \$14,000 à \$15,000. Toutefois, un montant de \$7,500 en 1971 vaudra probablement \$30,000 en 1981. De toute façon, je pense vraiment que comme les Américains, nous devrions protéger presque complètement le fournisseur.

[Text]

position? I think I know what it is in cattle, but in other products how do they handle this?

• 1605

Mr. Kirk: I understand that in the United States there is better protection even than that which we are asking for here. There is more extensive legislation with respect to the protection of the position of the producer. I am not, I must say, very familiar with it. We have concentrated on this because it is a precedent, it is something that has been done previously by Parliament and we have felt that it is a good way to go, simply quite reasonably and logically to ask for the extension of that.

With respect to other suppliers, the point about the farmer is that his livelihood is tied up so fully with that product. With other suppliers to the plant, they may have a multiplicity of other customers—for cans, and so on—it is a quite different situation.

The Chairman: If you do not represent those other . . .

Mr. Kirk: In any case, I do not represent them. One could argue this case in general terms I think quite validly, but that is not what we are doing here particularly.

Mr. Ritchie: Are there any instances the Federation knows of where this has happened, where farmers have been left out in the bankruptcy scramble? Do you have many of those brought to your attention every year? What has your experience been?

Mr. Kirk: In the areas of products not covered, I have seen a list for the seventies of about 20 or 30 food firms, livestock-producing firms, for example, that have gone bankrupt. A good example is Essex Packers Limited, who went bankrupt in 1976; there were some severe farmer losses, as I have understood it, there.

Mr. Ritchie: You do not know of what magnitude those losses were?

Mr. Kirk: I cannot verify this from direct knowledge, but I have been told that some of the losses exceeded the limits we are asking for by substantial amounts, yes.

Mr. Ritchie: In what area are losses most likely to occur? It mentioned perishable products, but it would be my opinion that the perishable product area might be relatively small, because it is, generally speaking, a day-to-day supply and presumably would normally be paid for on a day-to-day basis versus, say, a large truckload of cattle or truckload of hogs.

Mr. Kirk: Perishable products are not necessarily small, you understand, because they are only perishable until they are processed by the manufacturer and they can be delivered in large quantities for that purpose and in very short periods.

Mr. Ritchie: That is right. Do you see any reason why perishable products should be covered and other things—livestock and so on—should not be covered?

Mr. Kirk: That is precisely our complaint, that that is illogical and wrong.

Mr. Ritchie: Thank you, Mr. Chairman.

[Translation]

Qu'en est-il aux États-Unis? Je crois savoir ce qu'il en est pour le bétail, mais pour les autres produits, quelle est la situation?

M. Kirk: Je crois qu'aux États-Unis la protection est même meilleure que ce que nous demandons ici. La législation protégeant les producteurs est plus complète. Toutefois je ne la connais pas très bien. Nous avons choisi ceci parce que c'est un précédent, c'est quelque chose déjà fait par le Parlement, et nous avons estimé que c'était une bonne méthode, raisonnable et logique, que de demander un tel élargissement.

Pour les autres fournisseurs, il faut savoir que le gagne-pain de l'agriculteur est directement lié à ce produit. Par contre les autres fournisseurs peuvent avoir toute une multitude d'autres clients,—par exemple, pour les conserves etc.—et la situation est alors totalement différente.

Le président: Si vous ne représentez pas ces autres . . .

M. Kirk: De toute façon, je ne les représente pas. Je crois toutefois que l'on pourrait généraliser cet argument, mais tel n'est pas notre but.

M. Ritchie: La Fédération a-t-elle connaissance de cas où l'agriculteur a ainsi fait faillite? Porte-t-on à votre attention beaucoup de cas semblables? Quelle est votre expérience de la question?

M. Kirk: Pour ce qui est des produits qui ne sont pas couverts, j'ai vu pour les années 70 une liste d'environ 20 ou 30 entreprises alimentaires, entreprises productrices de bétail, par exemple, qui ont fait faillite. Un bon exemple en est Essex Parkers Limited qui a fait faillite en 1976 et qui a ainsi occasionné, si je ne m'abuse, des pertes très sérieuses pour les agriculteurs.

M. Ritchie: Vous ne connaissez pas l'importance de ces pertes?

M. Kirk: Je ne puis le vérifier directement, mais l'on m'a dit que certaines de ces pertes avaient de beaucoup dépassé les limites que nous demandons ici.

M. Ritchie: Dans quels secteur les pertes sont-elles les plus probables? Il est question de produits périssables, mais j'ai l'impression que ces produits ne représentent pas un secteur très important, car, en général, il s'agit d'un approvisionnement au jour le jour, et cela doit être aussi réglé quotidiennement, alors que le bétail et les porcs sont amenés par camion.

M. Kirk: Vous savez que les produits périssables ne sont pas forcément petits, parce qu'ils ne sont périssables qu'avant la transformation, et ils peuvent être livrés en grande quantité et dans des périodes très brèves justement pour être transformés.

M. Ritchie: C'est exact. Comment pouvez-vous justifier que les produits périssables soient couverts, alors que le reste, le bétail etc., ne le serait pas?

M. Kirk: C'est justement ce dont nous nous plaignons, c'est absolument illogique et anormal.

M. Ritchie: Merci, monsieur le président.

[Texte]

The Chairman: Have you been given any reason by the government as to why the amendment is so limited?

Mr. Kirk: No, we have not. We have been told that the matter would be considered when the amendment to the Bank Act came up, but it did not contain that request when it did come up.

Mr. Hargrave: Am I on, Mr. Chairman?

The Chairman: I keep coming to you; Mr. Lambert is next.

Mr. Lambert: I am going to be very short.

I am just wondering, Mr. Chairman, if Mr. Kirk could not agree, though, that possibly with the figure being arbitrary in any event those who are in charge of the drafting of the Bank Act must be cognizant of the fact that it is a question of priorities. In other words, when there is trouble under proposed Section 177 it is like trying to get bigger pieces out of a small pie and if the security that is given to the banks or to those who finance to advance money under proposed Section 177 is going to be so thin, then it becomes a dead letter and it would not be a means whereby they would finance. If that avenue of financing were not available for fruit and vegetables and produce processors, then comes the question of how they finance their flow of capital. There is no doubt that each one at a particular season of the year, since most of this activity of fruit, vegetables and some produce, but not all, processing is seasonal, if a half million dollars or a million dollars were required for working capital, in other words, handling during that season, an alternative source of capital might be difficult to find if there were inadequate security. Have you thought about that?

• 1610

Mr. Kirk: Sir, I suppose from the point of view of the banks and the point of view of the purposes of the section, that is part of the point.

Mr. Lambert: Yes, because if the processor is not able to function, then the producer is not able to sell to the processor.

Mr. Kirk: That is right, but we do not think our request would result in that condition. The provision has been there for a good many years for perishable crops, for fruits, vegetable and milk, and we have had no indication that the industry has folded for lack of credit.

Mr. Lambert: Look, I want to make it patently clear that I think the request in your submission is quite a reasonable one on the whole and I trust that we will be able to get from the Minister or from the Inspector General of Banks why the rather lower limit was included and why the narrower scope was also included in the provisions of proposed Section 177. Bearing that in mind, I wanted to get into this other question that if you make one piece of the pie too big, it is going to be rather difficult to encourage the original transaction, that is, the financing through proposed Section 177 and it becomes then a dead letter. I will leave it at that, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you. Mr. Hargrave.

Mr. Hargrave: Thank you, Mr. Chairman.

[Traduction]

Le président: Le gouvernement vous a-t-il expliqué pourquoi l'amendement est aussi limité?

M. Kirk: Non. On nous a déclaré que la question serait étudiée lorsque serait déposé l'amendement sur les banques, mais cette demande n'a justement pas été incluse dans l'ensemble qui a été déposé.

M. Hargrave: C'est à moi, monsieur le président?

Le président: On y arrive, mais pour l'instant c'est à M. Lambert.

M. Lambert: Je serais très bref.

M. Kirk ne conviendrait-il pas que, de toute façon, avec un chiffre aussi arbitraire les responsables de la rédaction de la loi sur les banques doivent bien savoir qu'il s'agit là d'une question de priorité. Autrement dit, si l'article 177 pose des problèmes, cela revient à essayer de couper de plus gros morceaux dans une petite tarte, et si la sécurité donnée aux banques ou à ceux qui financent des avances d'argent en vertu de l'article 177, doit être si ténue, cela devient lettre morte et cela ne peut servir à financer. Ce mode de financement n'existait pas pour le fruits et légumes, ni pour les cultivateurs de produits agricoles, il faut alors se demander comment ils trouvent ces capitaux. Il est évident que chacun, à une saison particulière, a besoin de capital de roulement, qu'il s'agisse de ½ million ou de 1 million de dollars pour exploiter, selon le cas, fruits, légumes ou autres produits dont la transformation est saisonnière. Autrement dit, au cours de cette saison, il peut quelquefois être difficile de trouver d'autres sources de capital si la sécurité n'est pas suffisante. Y avez-vous réfléchi?

M. Kirk: Je crois, en effet, monsieur, que pour les banques et pour les fins de cet article, c'est en effet là une partie de la question.

M. Lambert: Oui, car si le transformateur peut opérer, le producteur ne peut vendre son produit.

M. Kirk: C'est exact, mais nous ne pensons pas que notre demande créera ce genre de problème. Des dispositions existent depuis déjà des années pour les cultures périssables, pour les fruits, les légumes et le lait, et rien n'indique que cette industrie ait fait faillite par manque de crédits.

M. Lambert: Écoutez, je voudrais qu'il soit absolument clair qu'à mon avis la demande contenue dans votre plaidoyer est tout à fait raisonnable dans l'ensemble et je pense que nous pourrions obtenir du Ministre ou de l'inspecteur général des banques qu'il nous explique pourquoi cette limite plus basse a été décidée et pourquoi les dispositions de l'article 177 proposé ont également moins d'envergure. Cela dit, je voudrais passer à une autre question. En effet, si l'on coupe une trop grosse part de tarte, il sera assez difficile d'encourager la transaction initiale, à savoir le financement aux termes de l'article 177 proposé, qui deviendrait alors lettre morte. J'en resterai là, monsieur le président.

Le président: Merci. Monsieur Hargrave.

M. Hargrave: Merci, monsieur le président.

[Text]

The Chairman: Oh, I might inform members that the Liberal Whip's office was telephoned and they tell us that the vote will be at 5.40 p.m., so we can relax a bit and give this hearing the amount of time we normally do, which should be until 5.30 p.m.

Mr. Hargrave: Thank you, Mr. Chairman. Mr. Kirk, I want to say that I am very glad that you and the Canadian Federation of Agriculture have been interested enough that you have appeared before the Standing Committee with your observations as you have. First of all, you mentioned that you had various sources of input. I can only assume that you have had some input or at least some contact with cattle organizations and particularly, perhaps, the Canadian Cattlemen's Association.

Mr. Kirk: Yes, we have. I should not be speaking for them, but their position differs from ours in that they have not shown quite the same modesty, they have made the case and made it very well. If I understand their position, they made it very well that, indeed, the position of the producer should have a priority position in their view in any amounts because they think it is just intolerable that a producer should be in this position, not paid for products, and then his own products put at the value of those given to the banks. We have no quarrel with that in philosophic principle. I explained that we have taken the kind of position we have because we want I suppose as a matter of judgment, to try to maximize our chances of getting some protection through.

• 1615

Mr. Hargrave: Well, I am very glad to hear that. Of course, that really is the only point I want to make—that the limit you put on it I think is far too low, and I do not think you should deal with a limit at all. It should be unlimited. And I want to give you perhaps three examples.

Today, of course, as cattle producers, we are enjoying really the strongest cattle market in the history of North America. Certainly that is true in Canada too. If you want to know what this is doing to carload values of cattle, for example, 50 head of 800-pound feeder steers are worth—a reasonable figure right today is \$28,000 in one carload; 50 head of 1,100 pound fat steers are worth somewhere around \$35,000 to \$37,000; 100 head of calves, 500-pound heavy calves, which would go into a double-deck car, are worth around \$50,000. And carload lots are the normal quantity we trade in. I think that will give you an indication of why most of us as cattlemen would say there should be a unlimited . . .

Mr. Kirk: I appreciate the point you are making very much, sir. It is clear, of course, that no producer in this country would object to having the limit removed, and if the Committee is disposed to think that can be done, then we would be as pleased as punch. No doubt about that.

Mr. Hargrave: One other comment I wanted to make, and it is not a criticism of the Canadian Federation of Agriculture's brief in any way, but I think it is appropriate, is through auction markets and auction sales in particular, there has been a growing tendency over the last three to four years for buyers—and these can be in nearly every case the most

[Translation]

Le président: Permettez-moi d'abord d'informer les députés que le bureau du whip libéral vient de nous signaler que le vote aura lieu à 17 h 40. Nous pouvons donc consacrer à cette audience le temps normal, soit jusqu'à 17 h 30.

M. Hargrave: Merci, monsieur le président. Monsieur Kirk, je suis heureux qu'avec la Fédération canadienne de l'agriculture vous vous soyez suffisamment intéressé à la question pour comparaître devant le comité permanent. Vous nous avez indiqué que vous aviez diverses sources d'opinion. Je suppose donc que vous avez reçu l'avis d'organismes d'éleveurs et peut-être, plus particulièrement, de l'Association canadienne des éleveurs.

M. Kirk: Oui, monsieur. Je ne puis parler en leur nom, mais la seule différence entre nos deux positions est qu'ils étaient peut-être pas aussi modestes que nous dans leur requête. Si j'ai bien compris, à leur avis le producteur devrait avoir priorité à tous les niveaux, car il est tout simplement intolérable, disent-ils, qu'un producteur se trouve dans une telle situation, ne soit pas payé pour son produit, et voit son produit évalué en fonction du jeu des banques. Nous ne sommes pas opposés au principe même de la question. J'ai expliqué que notre position était que nous voulions essayer de nous ménager le maximum de chances possibles pour obtenir une certaine protection.

M. Hargrave: Cette réponse me plaît beaucoup. C'est bien d'ailleurs la seule chose sur laquelle je veuille insister, à savoir que la limite que vous avancez me semble beaucoup trop faible, et que vous ne devriez pas du tout parler de limite. Ce devrait être illimité. Je vous donnerai d'ailleurs trois exemples.

Aujourd'hui, bien sûr, les producteurs de bétail ont la chance d'avoir un marché comme ils n'en ont jamais eu en Amérique du Nord. C'est également vrai pour le Canada. Si vous voulez savoir la valeur que cela représentera en wagons de bétail, par exemple, prenez 50 bovins d'élevage de 800 livres, vous pouvez raisonnablement évaluer cela à \$28,000 le wagon; avec 50 bovins engraisés de 11,000 livres, cela se chiffre aux alentours de \$35,000 à \$37,000; 100 veaux de 500 livres, dans un wagon à deux étages, environ \$50,000. C'est en général par ces quantités que le bétail est vendu. Je pense que cela peut vous donner la raison pour laquelle la plupart d'entre nous estiment que l'on ne devrait pas fixer de limite . . .

M. Kirk: Je comprends très bien ce que vous voulez dire, monsieur. Il est évidemment clair qu'aucun producteur au pays ne verrait d'objection à ce que cette limite soit supprimée, et si le comité juge que cela est possible, nous serions ravis. C'est certains.

M. Hargrave: Autre chose, et ce n'est pas une critique du mémoire de la Fédération canadienne de l'agriculture, mais je crois que surtout pour ce qui est des encans, on a de plus en plus tendance, ces trois ou quatre dernières années,—et ce sont les acheteurs les plus réputés et les sociétés à commission, ceux qui ont les permis voulus et cautionnés, les conducteurs de

[Texte]

reputable of buyers, commission firms, drovers, people who are properly licenced and bonded—to take longer and longer to pay their accounts; and this has caused some considerable concern. I would say, from personal experience, some of these situations develop into a matter not of days, or even weeks: some of them can extend to as much as a month. And when you are dealing in sums like this—What is going on, of course, is buyers are taking advantage of the good nature of the operator of an auction market and waiting until they get their returns from their customers. In the West, of course, the customer is usually for feeder cattle in Ontario, and they wait until they get their returns. This introduces an extra hazard. In that longer interval, which can extend to about a month, there is a greater opportunity for something to happen whereby the banks might feel they have to move in, and so on.

I mention that because it is a very real thing which has developed over the years, and there is no easy solution to it. It is all very well for those of us who are involved in these things to say the terms of the sale are cash, but you have to have an eye on your customer at the same time, too.

Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Kirk: I would like to comment, Mr. Chairman, that I myself quite agree there are larger issues—larger in terms of the people involved. This is a manufacturing provision. Probably we, along with the Canadian Cattlemen's Association and others, should—they have done perhaps more work than we in this area, and I think it is something we could give more detailed attention to; not just to Clause 177, but in other respects. I quite agree with that. It is something that should be done.

Mr. Hargrave: Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. Hargrave.

I have Mr. Stevens' name down next.

Mr. Stevens.

Mr. Stevens: Thank you, Mr. Chairman.

The first question I would like to ask is—I read the brief and find it very interesting. As my colleagues have indicated, we certainly welcome your observation. Do we take it from the fact that you make no comment about the other legislative matters before us that you are happy with everything else in the draft Bank Act?

• 1620

Mr. Kirk: No, sir, you do not think that. The fact of the matter is that as an organization, we simply have not taken on the examination of the Bank Act in all its aspects. It does not even mean there may not be aspects of it which, if we did give adequate study to them and fully understand them, we might have a valid position to take on. But we have not done that. It is a question of an organization doing certain things and not doing others. Of course, the co-operative credit union movement is an important part, very closely associated with the farm movement, and of course they have positions on this Act.

Mr. Stevens: Well, through you, Mr. Chairman, that then leads me to my second question. I can understand that you have not had any in-depth review of the provisions of the Bank

[Traduction]

bestiaux—à mettre de plus en plus de temps à régler les comptes, ce qui est évidemment extrêmement préoccupant. Mon expérience personnelle est qu'il ne s'agit plus de jours, ni même de semaines, mais bien quelquefois d'un mois. Et lorsqu'il s'agit de sommes semblables, ce n'est pas drôle. Les acheteurs profitent tout simplement de la bonté du vendeur et attendent d'être eux-mêmes payés par leurs clients. Dans l'ouest, bien sûr, le client du bétail d'élevage se trouve habituellement en Ontario, ce qui allonge encore les délais. Cela multiplie donc les dangers. Le délai étant plus long, peut-être d'un mois, il y a plus de risques que les banques estiment devoir intervenir, etc.

J'en parle, car c'est un problème très réel, qui se multiplie progressivement et pour lequel il ne semble pas y avoir de solution facile. Nous pouvons toujours essayer de dire que les ventes sont au comptant, il ne nous faut pas perdre de vue nos clients.

Merci, monsieur le président.

M. Kirk: Je suis tout à fait d'accord, monsieur le président, les problèmes sont plus vastes, ils touchent de nombreuses personnes. Il y a une disposition pour la fabrication. Il est possible que tout comme l'association canadienne des éleveurs de bétail, et d'autres, qui ont peut-être plus fouillé que nous ce domaine, nous serions arrivés à de telles conclusions, non seulement sur l'article 177, mais à d'autres égards. J'en conviens tout à fait. Il faudra certainement réétudier la question.

M. Hargrave: Merci.

Le président: Merci, monsieur Hargrave.

J'ai maintenant le nom de M. Stevens,

Monsieur Stevens.

M. Stevens: Merci, monsieur le président.

Ma première question, après avoir lu ce mémoire très intéressant, qui, comme l'ont déjà dit mes collègues, nous aide beaucoup dans nos réflexions, est de savoir si, puisque vous ne parlez pas du reste de la législation que nous étudions actuellement, vous êtes satisfait des autres points contenus dans le projet de loi en question?

M. Kirk: Non, absolument pas, mais notre organisme n'a pas examiné tous les aspects de la Loi sur les banques. D'ailleurs si nous l'avions examinée à fond, nous en approuverions peut-être certaines parties. Mais on ne peut pas tout faire. Le mouvement coopératif des caisses de crédit est très important, bien entendu, et entretient des liens étroits avec la Fédération canadienne de l'agriculture, deux organisations qui, elles, se sont prononcées sur les dispositions de la loi.

M. Stevens: Ce qui m'amène à ma deuxième question, monsieur le président. Je comprends que vous n'ayez pas eu le temps d'examiner en détail les dispositions de la Loi sur les

[Text]

Act, but can you tell us on behalf of farmers generally, are things about our banking system brought to your attention that we should know of—aspects of the banking facilities available to farmers which farmers feel are not satisfactory?

Mr. Kirk: Well, I must say matters of that kind, concerns or complaints or dissatisfactions, have not—I do not say they do not exist; I say they have not come to our attention as matters of policy our members wanted us to address ourselves to. That has not happened. Whatever the significance of that may be, I will leave to you.

Mr. Stevens: Let me ask you this question, then. If you look through the historical background of banks which have been formed in Canada, and certainly in other countries, you find there are often agricultural banks, that there were groups of farmers who would get together and form an agricultural bank. Has there been any talk within your federation that maybe it would be a good idea to have a farmers' bank or a bank which would take as a specialty, agricultural accounts?

Mr. Kirk: Well, yes, there has been. There has been considerable discussion in the past in the context—when I was talking about bank service, when I spoke before. But there has been considerable discussion of the adequacy of the credit system, and it is our standing policy in the Canadian Federation of Agriculture, and has been for a long time, that there should be what might be called an integrated credit service available to farmers, perhaps through the Farm Credit Corporation, in which intermediate, long-term and short-term credit could be provided to a farmer through an agency on an integrated basis, where the service would be related. You would relate directly through the same lender or the same lending system, whether the appropriateness of the lending in short, intermediate and long-term—and a lot of farmers have felt this was important. There have been some farmers who have felt we should move to a co-operative credit system, perhaps along the lines of the United States system, where they have co-operatives. They were started by the federal authority in the United States with initial loans and built up on a co-operative basis, in the long, short, and intermediate fields. There have been people who believe in that. But I must say this has not been, in my experience, a concern of major proportions, which really lent it a big priority in our preoccupations. May I put it like that?

Mr. Stevens: I take it, then, there has never been, to your knowledge, any suggestion that a group within or outside your federation would like to form a new bank, say; apply to Parliament, or if this bill goes through, apply to get letters patent issued constituting them a bank.

Mr. Kirk: No, I think not. And I think most farmers who are interested in that question—well, put it this way: a great many farmers look really to the development of the co-operative credit system as perhaps the best competitive availability. And of course the co-operative credit system has been expanding and is much more in the lending field than it has been in the past.

Mr. Stevens: As you probably know, we had the caisses populaires here and they felt that they should have some

[Translation]

banques. Vous pourriez néanmoins peut-être nous signaler tel ou tel aspect de notre système bancaire qui, de l'avis des agriculteurs, ne donne pas satisfaction.

M. Kirk: Je ne prétends pas qu'il n'y ait jamais eu de réclamations, mais nos membres ne nous ont pas demandé d'en faire état devant le comité, fait que vous êtes libres d'interpréter comme vous l'entendez.

M. Stevens: L'histoire des banques, tant au Canada que dans d'autres pays, comporte entre autres, des banques créées par des associations agricoles. A-t-il été question, au sein de votre fédération, de créer éventuellement une banque agricole ou une banque spécialisée dans les services aux agriculteurs?

M. Kirk: Oui, il en a été question, et notamment en ce qui concerne les divers services bancaires. Il a également souvent été question du système de crédit, la Fédération canadienne de l'agriculture estimant depuis longtemps déjà que les agriculteurs devraient pouvoir disposer d'un service de crédit intégré, par le canal de la Société de crédit agricole par exemple, en vue de l'obtention de crédits à court, moyen et long termes. Les agriculteurs trouvent que ce serait important pour eux de pouvoir s'adresser à un organisme unique pour l'obtention de ces différents prêts. Certains estiment que nous devrions mettre sur pied un système de crédit coopératif, analogue à ce qui existe aux États-Unis. C'est le gouvernement américain qui a lancé cette organisation, laquelle, je le répète, est une coopérative accordant des prêts à court, moyen et long termes. Néanmoins, ce n'est pas à mon avis une question d'importance majeure, elle ne vient donc pas en tête de nos priorités.

M. Stevens: Donc à votre connaissance il n'existe pas de groupes d'agriculteurs, appartenant ou non à la fédération, qui voudraient créer une nouvelle banque, soit en faisant la demande au Parlement, soit si le présent bill est adopté, en demandant des lettres patentes en vue de la création d'une pareille banque.

M. Kirk: Non, je ne crois pas. Je pense que la plupart des agriculteurs estiment que le développement du système de crédit coopératif existant est la meilleure solution du point de vue de la compétitivité. Or, ce système est en pleine expansion et accorde beaucoup plus de prêts que par le passé.

M. Stevens: Vous savez peut-être que les représentants des caisses populaires ont fait valoir qu'à leur avis elles devraient

[Texte]

latitude in buying into chartered banks. Notwithstanding that they are presumably happy with their activity, they felt that they should be given the privilege in the aggregate of owning, for example, more than 25 per cent of a Canadian chartered bank. Do I take it, from your standpoint, that has never been a point that has been raised, that you particularly want to own a chartered bank? You are quite happy just with a co-operative credit-union type of approach?

Mr. Kirk: What I am saying is that, through the channels of the organization that I represent, these matters have not been discussed. They have been discussed by some of my people in the context of the co-operative institutions themselves, but I am not familiar with their positions or with the ins and outs of their thinking on that. I must confess I am simply not. Perhaps I should be, but I am not.

Mr. Stevens: How many members have you in your federation?

Mr. Kirk: We are a federation of federations, of organizations, and consequently you have overlapping membership. Most farmers in Canada one way or another are members of one or the other of our affiliated organizations, so I could say that if there are 300,000 farmers there are 290,000 members. But we do not count members that way, and it is difficult to tell. It is really statistically very difficult to say anything except that the vast majority of farmers are affiliated through our structure in one way or another.

Mr. Stevens: Perhaps I could direct my question this way. What has been your process in arriving at the brief that we have before us? To what extent have various affiliated organizations been consulted, or is it essentially that a committee was set up that ended up drafting what we have? I am trying to get some indication of how representative the brief is, in fact, of the individual views of your membership.

Mr. Kirk: In the case of this one, the basic policy-making process is to get the approval of our board of directors, and it is their responsibility to represent the organizations within their membership structures, like, let us say, the Saskatchewan Federation of Agriculture. In the case of this particular position, it has been a very longstanding policy from the very beginning, with the introduction of the provisions with respect to perishable products; the position we took was that it should be extended to them all. That position has remained unchanged. From time to time one of our organizations reminds us of it and asks how it is going and what we are doing about it, and brings in a resolution and everybody supports it. There has been no argument about this policy, as to its desirability, over a long period of time.

Mr. Stevens: Would it be fair to say, then, that this brief is basically a brief from your directors, presumably with the support of your members but really the decision of your directors?

Mr. Kirk: No, it would not be fair to say that, because over the period that has been involved in this question this matter has been reported back to those member organizations, and it has been reported to their meetings.

Mr. Stevens: At conventions?

[Traduction]

pouvoir acheter des actions des banques à charte. Bien que s'estimant en principe, tout a fait satisfaites de leurs activités, elles auraient voulu pouvoir détenir, par exemple, 25 p. 100 des avoirs d'une banque à charte. Cette question ne s'est jamais posée pour vous? Vous ne tenez pas à dépasser le cadre des activités normales des caisses de crédit?

M. Kirk: Ces questions n'ont pas été soulevées au sein de notre organisation, même s'il en a été question dans les différentes caisses de crédit. Quoi qu'il en soit, je ne peux pas me prononcer à cet égard.

M. Stevens: Quel est le nombre de vos membres?

M. Kirk: Notre Fédération regroupe différentes organisations, la plupart des agriculteurs canadiens appartenant à une ou plusieurs organisations que nous chapeautons. Je pourrais donc dire que si le pays compte 300,000 agriculteurs, nous avons 290,000 membres, mais, ce n'est pas ainsi que nous comptons nos membres, et, de toute façon, les chiffres sont difficiles à établir. Ce qui est certain, c'est que la majorité des agriculteurs canadiens relèvent de notre Fédération par la canal des différentes organisations agricoles.

M. Stevens: J'aimerais savoir comment vous avez procédé pour rédiger le mémoire que vous nous avez soumis. Avez-vous consulté les différentes organisations que vous regroupez, ou bien un comité spécial a-t-il été chargé de la rédaction du mémoire? J'aimerais savoir, notamment, dans quelle mesure ce mémoire traduit effectivement le point de vue de vos membres.

M. Kirk: En principe, tout doit être approuvé par notre conseil d'administration, lequel est chargé de représenter les différentes organisations que nous regroupons, telle par exemple, la Fédération de l'agriculture de la Saskatchewan. Ainsi, en ce qui concerne les dispositions relatives aux denrées périssables, nous avons toujours affirmé et nous continuons d'affirmer qu'elles doivent s'appliquer à toutes. De temps à autre, l'un de nos groupes nous demande où en sont les choses, soumet une résolution appuyée par tous les autres. Notre politique fait donc l'unanimité, et ce, depuis longtemps.

M. Stevens: Ce mémoire traduit donc d'abord la position de vos administrateurs, même s'il bénéficie de l'appui de vos membres.

M. Kirk: Ce n'est pas exact, car, avant de rédiger le mémoire, on en a discuté avec nos différentes organisations membres, qui en ont débattu lors de leurs réunions.

M. Stevens: A des congrès?

[Text]

Mr. Kirk: At convention, that is right, and it is very widely known and understood as policy, and approved.

Mr. Stevens: How is my time, Mr. Chairman?

The Chairman: You have another minute.

Mr. Stevens: All right. I will make this brief, then.

Have you had any study made of the comparative financing available to American farmers, who in effect are competing with us, and Canadian farmers? Can you help us in any way as to whether the American seems to have more ready access or better financing facilities than a Canadian counterpart?

Mr. Kirk: No, I am sorry, sir, I cannot. That is the only correct answer to that question. I do not have such studies.

Mr. Stevens: Thanks, Mr. Chairman.

The Chairman: Mr. Towers.

Mr. Towers: Thank you, Mr. Chairman.

I wonder whether Mr. Kirk could tell us exactly what is happening on the agricultural scene at the moment. I know that some farmers are now being assessed 2 per cent per month on debts that have been accruing over a year or two years. For instance, with regard to fertilizer, some of the organizations which he represents finance fertilizers to farmers and the debt is now accruing over a period of two to three years and around 2 per cent a month is being added to these bills. I was just wondering whether or not Mr. Kirk had any observation on this matter. The present policy, it seems, of the federal government is to get out of the farm credit organization, at least that is what the rumour has been, and it would probably follow along with some of the other policies that they have undertaken. It seems to me that farm credit has really done a good job for our agricultural community in Canada and that if it is removed from the financial scene, unless there is something that is going to take its place in the long-term financial arena, it is going to hurt a lot of businesses, farm businesses, and perhaps in some cases put them right out of business entirely.

• 1630

The Chairman: Mr. Towers, we must relate our questions to the Bank Act that we are reviewing now . . .

Mr. Towers: I beg your pardon.

Mr. Chairman: If this issue of farm credit is outside the bank area . . .

Mr. Towers: I only brought that in because I was just wondering whether or not the Bank Act now encompasses enough area to cover that.

The Chairman: In other words, do you see the bank's role relevant to this reduction of farm credit that Mr. Towers is drawing your attention to?

Mr. Kirk: Well, I think, all I can say on the Farm Credit Corporation is we think that should not be restricted, that service. We think it should not be restricted. We think a good way to give service to the farmers is through a specialized

[Translation]

M. Kirk: Oui, lors de leurs congrès. Si bien que cette politique est bien connue de tous les intéressés et soutenue par eux.

M. Stevens: Combien de temps me reste-t-il, monsieur le président?

Le président: Une minute.

M. Stevens: Très bien. Dans ce cas, je serai bref.

Avez-vous effectué une étude comparative des moyens de financement mis à la disposition des agriculteurs américains et canadiens, les agriculteurs américains étant nos concurrents directs en l'occurrence. Pensez-vous que les agriculteurs américains disposent de meilleurs moyens de financement que leurs collègues canadiens?

M. Kirk: Non, je regrette, nous n'avons pas effectué pareille étude et il m'est donc impossible de répondre à votre question.

M. Stevens: Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur Towers.

M. Towers: Merci, monsieur le président.

J'aimerais pouvoir obtenir des détails précis sur la situation agricole, telle qu'elle se présente actuellement. Je sais que certains agriculteurs doivent payer 2 p. 100 d'intérêt par mois sur des dettes vieilles de 1 ou 2 ans. Ainsi, certaines organisations que vous représentez prennent 2 p. 100 d'intérêts par mois pour les prêts accordés aux agriculteurs il y a deux ou trois ans en vue de l'achat d'engrais. Je me demandais si M. Kirk avait quelque chose à nous dire à ce sujet. Le gouvernement fédéral aurait vraisemblablement l'intention d'abandonner la Société de crédit agricole et d'arrêter certaines autres politiques aussi. A mon avis, la Société de crédit agricole a beaucoup fait pour l'agriculture au Canada, et si elle n'existait plus, beaucoup d'agriculteurs en souffriraient, et certains ne pourraient même plus survivre, sans une forme d'aide financière quelconque.

Le président: Monsieur Towers, il faudrait que nos questions se rapportent à notre étude de la loi remaniant la législation bancaire.

M. Towers: Je vous demande pardon.

Le président: Si la question de la société de crédit agricole ne se rapporte pas à la question de la réforme bancaire . . .

M. Towers: J'en ai parlé parce que je me demandais si la Loi sur les banques englobait ce sujet.

Le président: En d'autres termes, nous pourrions demander au témoin si les banques ont un rôle à jouer dans cette réduction de crédit agricole.

M. Kirk: Nous sommes d'avis que les services offerts par la Société de crédit agricole ne devraient pas être limités. Les sociétés spécialisées pourraient desservir les agriculteurs en leur offrant des taux d'intérêt raisonnables, pour qu'ils ne

[Texte]

Farm Credit Corporation at decently moderate rates of interest and we would not like to see farmers thrown upon alternative resources, broadly, without an agriculturally related credit service that, as we have said in the past in the setting up of that organization, is risk taking to some modest degree beyond what probably normal commercial sources would be. We think that is a central aspect of that, not that they should be giving bad loans but they should be risk taking in the interest of a good agricultural policy and the structure of family farms. We think that should be maintained and expanded and how that precisely relates to the Bank Act I am not quite sure.

The Chairman: Well neither am I at the moment but it is up to Mr. Towers to . . .

Mr. Towers: Yes, well, of course. Could Mr. Kirk tell us whether or not the present act gives enough latitude to move into that area? You know, the banks have been changing policy to a degree in the last two or three years and the question is, I guess, is there a study being done in the agricultural community as to whether or not the present Bank Act gives enough latitude to compensate for that which apparently there is a possibility of losing?

Mr. Kirk: Well I am sorry to say, sir, and I am ashamed to have to say, that I do not know the answer to that. I have not examined the act to give you an answer to that. We should have done so, undoubtedly, but we have not.

Mr. Towers: Will there be a study done through the agricultural community on this or not?

Mr. Kirk: I do not know. It is a matter that is of concern to farmers but we have not given priority to that in the course of our affairs, recently. All I can say about that is, as a result of this conversation, I will certainly reraise it and see what my people think of it and whether something should not be done.

The Chairman: Well if you want to submit a further brief we would certainly receive the brief and circulate it, and we would be glad to hear from you about it.

Mr. Towers: Fine, thank you.

The Chairman: I would like to clarify a couple of things that have been raised in questions. You mentioned in your brief some items that you would like to see covered by the exemption from Section 177 Security. Are you sure that they are not covered? For example, you say here:

... greenhouse and nursery products.

And yet when I look at the definition of products of agriculture in the bill, it refers to all other direct or indirect products of the soil.

You mention the products of beekeeping. I look at the bill and honey is listed right there as a specific item. Look at my copy for a moment here. See, there is a definition of products of agriculture at the beginning of the bill that makes it very clear that honey, for example, is covered, and eggs and all other indirect products of the soil. Is your association aware of that expansion of the definition of the products of agriculture?

[Traduction]

soient pas obligés d'avoir recours à d'autres sources de financement, qui ne leur offrent pas des services adaptés à leurs besoins. Le financement de l'agriculture comporte toujours des risques, et il faut savoir accepter ces risques dans l'intérêt d'une bonne politique agricole, afin de protéger les fermes familiales. Nous estimons qu'il faudrait retenir ces services et en offrir davantage même, mais j'ignore comment on peut établir des rapports entre cette politique et la Loi sur les banques.

Le président: Moi non plus, mais c'est à M. Towers de . . .

M. Towers: Bien sûr. Est-ce que M. Kirk pourrait nous dire si la loi actuelle prévoit des moyens pour compenser la perte de ce service? Comme vous le savez, les banques ont changé de politique depuis deux ou trois ans, et je me demandais si les agriculteurs cherchent à déterminer si la Loi sur les banques actuelle prévoit des moyens de compensation?

M. Kirk: J'ai honte de vous le dire, mais je ne peux pas répondre à cette question. Nous n'avons pas étudié la loi suffisamment pour pouvoir vous donner une réponse, ce que nous aurions dû faire.

M. Towers: Les agriculteurs ont-ils l'intention d'étudier cette question?

M. Kirk: Je ne sais pas. Les agriculteurs s'y intéressent beaucoup, mais nous n'avons pas encore donné priorité à cette question. Puisque nous en avons parlé ici, je ne manquerai pas de l'attirer à l'attention de mes collègues au sein de la Fédération.

Le président: Si vous voulez nous envoyer un mémoire de plus, il me ferait plaisir de le recevoir et de savoir ce que vous pensez de ce sujet.

M. Towers: Fort bien.

Le président: Vous pourriez peut-être nous éclaircir au sujet des quelques points déjà soulevés. Vous dites dans votre mémoire que vous aimeriez que certains produits soient visés par l'exemption de l'article 177, qui porte sur les garanties. Êtes-vous sûrs que les produits dont vous parlez ne soient pas déjà régis par cet article? Par exemple, vous parlez des:

... produits ... des serres et des pépinières.

Mais la définition des produits de l'agriculture qui figurent dans le projet de loi se rapporte à tous les produits directs ou indirects du sol.

Vous parlez également des produits de l'apiculture, alors que le miel est mentionné dans le projet de loi. Jetez un coup d'œil sur mon exemplaire. Voyez, la définition des produits de l'agriculture au début mentionne le miel, ainsi que les œufs et tous les autres produits indirects du sol. Votre association connaît-elle cette définition plus générale des produits de l'agriculture? Les animaux de ferme y sont également mentionnés. A la page 7, on parle d'animaux de ferme:

[Text]

It says that livestock is included as a product of agriculture. And then it says on page 7:

... (whether alive or dead) ...

So, would that not cover poultry in any particular condition?

Mr. Kirk: Mr. Chairman, I think what we were trying to do in the paragraph you referred to is to ensure that whatever amendment was put in here, if the products of agriculture terminology would do it, that is fine with us.

The Chairman: I see, but you are not claiming that these products are not covered by the bill.

Mr. Kirk: Well, we think, with the possible exception you raised of greenhouse and nursery products, they are not covered by the exemption provision. They may be covered in the definition of agricultural products but they are not covered in the definition of a perishable product of agriculture that is a direct product of the soil.

The Chairman: It says:

... livestock (whether alive or dead) ...

Does that not cover livestock and poultry products? It also says "honey" Does that not cover the products of beekeeping? In any event, that will be something for us to take up with the inspector because, if I could express a personal view, I think ...

Mr. Kirk: The definition of agricultural products covers that, but the exemption does not cover it.

Mr. Lambert: Clause 177.

Mr. Kirk: Clause 177 does not cover it.

The Chairman: But the definition section is definitions for the purposes of the act. I do not want to argue with you about it; I only wanted to ask you whether you believe these products that you have given as examples are things that are not covered, or whether you are just saying that you hope they will be covered and you are leaving it to the Committee to make sure that they are.

Mr. Kirk: No, we think many of them are not covered because of the terminology. First of all, it has to be perishable; and second, it has to be a direct product of the soil as well as an agricultural product, and that excludes livestock, obviously. It excludes all nonperishables like grains and beans.

The Chairman: Except, you see, for the purpose of this act, "product of agriculture" means livestock, whether alive or dead. That is the definition the bill gives us. In any event, you are not a lawyer and I do not want to ask you to be one for us.

Mr. Kirk: Mr. Chairman, that has been our assumption: that it was not covered. If it said "a grower of products of agriculture" and left it at that, then we could revert to the dependency on the definition.

The Chairman: Okay, now the second question I wanted to ask you was whether farmers enjoy—I will call it special creditor treatment—with any other financial institutions than banks by virtue of this act. And if the creditor of the processor happens to be a trust company or a co-operative, you are out,

[Translation]

... (sur pied ou abattus) ...

Ne pensez-vous pas que la volaille y est également incluse?

M. Kirk: Nous voulions seulement nous assurer que l'amendement adopté englobe tous les produits de l'agriculture dont nous parlons dans le mémoire.

Le président: Je vous comprends. Vous ne dites donc pas que le projet de loi ne tient pas compte de ces produits.

M. Kirk: Nous estimons que les exemptions ne tiennent pas compte de ces produits, mis à part les produits des serres et des pépinières. Il se peut fort bien que la définition des produits de l'agriculture en tienne compte, mais la définition des produits périssables de l'agriculture, c'est-à-dire des produits directs du sol, n'en tient pas compte.

Le président: Mais dans le projet de loi, il est question des:

... animaux de ferme (sur pied ou abattus) ...

Ne pensez-vous pas que la volaille et les animaux de ferme y soient inclus? Et puisqu'on parle du miel aussi, ne pensez-vous pas que les produits de l'apiculture soient également visés? De toute façon, c'est une question dont nous pourrions discuter avec l'inspecteur. Si vous permettez, je vous exprimerai mon opinion personnelle ...

M. Kirk: La définition des produits de l'agriculture tient compte de ces produits, mais non l'exemption.

M. Lambert: Il s'agit de l'article 177.

M. Kirk: L'article 177 ne tient pas compte de ces produits.

Le président: Mais les définitions qui figurent au début s'appliquent à tout le projet de loi. Je ne veux pas me lancer dans toute une discussion. Je cherche seulement à savoir si, selon vous, ces produits ne sont pas régis par la loi, et si vous espérez que le comité voie à ce qu'ils y soient inclus.

M. Kirk: Nous estimons que le vocabulaire du bill crée des omissions. Il faudrait tout d'abord parler de produits périssables, et ensuite de produits de l'agriculture directs du sol, ce qui exclut évidemment les animaux de ferme et tous les produits non périssables, tels que les céréales et les fèves.

Le président: Mais aux fins de cette loi, les produits de l'agriculture englobent les animaux de ferme sur pied ou abattus. C'est la définition que nous avons. De toute façon, vous n'êtes pas un avocat, et je ne vous demande pas de vous exprimer comme un conseiller juridique.

M. Kirk: Monsieur le président, nous avons tenu pour acquis que ces produits n'étaient pas visés par le projet de loi. Si on avait parlé des «cultivateurs de produits de l'agriculture», sans aller plus loin, nous aurions pu accepter la définition comme telle.

Le président: Deuxièmement, je voulais vous demander si les agriculteurs bénéficiaient, en vertu de cette loi, de services de crédits spéciaux offerts par des institutions financières autres que des banques. Existe-t-il des lois qui vous protègent contre

[Texte]

are you? Or is there some other kind of legislation somewhere in our country that protects you against a secured, say, credit union that has loaned money to a food processor.

Mr. McCain: Mr. Chairman, on a point or order.

The Chairman: Yes.

Mr. McCain: Would you define the use of the words as defined in Clause 177? That is his problem. That phrase is not used on page 171 where the exemptions are listed.

An hon. Member: Perishable products.

Mr. McCain: Oh, yes, but it does not use that word. I am sorry. When it goes into the phrase in the clause in respect to exemptions, it spells out the items but it does not use the phrase which you said is defined.

The Chairman: Well, if you look at Clause 2 of the bill it says:

2.(1) In this Act,

... "products of agriculture" ...

means:

(b) honey ...

Mr. McCain: But it does not say products of agriculture. That is the problem. It says "perishable products".

The Chairman: "Of agriculture".

Mr. McCain: But not perishable products of agriculture. It modifies it.

The Chairman: Well, I am not going to give a legal definition; I only want to raise it.

Mr. McCain: And then it goes on, you see. If you read the next paragraph, it goes on to take in another group.

• 1640

The Chairman: Yes. Well, I am a lawyer but I am not going to offer a legal opinion now. We will get one from one of the government's lawyers when the time comes. I did want to ask you if you are aware of farmers enjoying any other preferences against other financial institutions and against other forms of security, like bonds or mortgages, chattel mortgages.

Mr. Kirk: You mean in other countries?

The Chairman: Suppose that instead of borrowing from a bank, the processor in this case borrowed from a credit union that took a floating debenture back, would the farmers be out in the cold because it is not a bank and it is not Section 88 security, or does legislation or something else give you some kind of protection in those cases?

Mr. Kirk: No, as far as I know, it does not. We have also recommended to the government that there be provisions with respect to priority of security for farmers in the Bankruptcy Act more broadly. That would cover some of the matters you are raising, I think.

The Chairman: It seems to me that this gives you a preference if, by luck, your food processor that you sell to happens to be a borrower of a bank and not a borrower of a trust company

[Traduction]

les sociétés de fiducie, les coopératives ou les caisses de crédit qui prêtent de l'argent aux exploitants d'usines de traitement?

M. McCain: J'invoque le règlement, monsieur le président.

Le président: Allez-y.

M. McCain: Voulez-vous définir les termes qui figurent dans l'article 177? Les exemptions sont mentionnées à la page 171, et l'expression en question n'y figure pas.

Une voix: Il s'agit de produits périssables.

M. McCain: Je comprends, mais l'expression n'y figure pas. Il s'y trouve une liste de produits exemptés, mais on n'y trouve pas l'expression comme telle.

Le président: L'article 2 du projet de loi se lit comme suit:

2.(1) Dans la présente loi,

... «produits de l'agriculture» ...

comprennent:

(b) le miel ...

M. McCain: Mais on n'y parle pas de produits de l'agriculture. Il est question plutôt de produits périssables.

Le président: On parle de «produits de l'agriculture».

M. McCain: Mais pas de produits périssables de l'agriculture. Cette précision manque.

Le président: Je ne vais pas essayer de vous donner une définition légale. Je voulais seulement soulever la question.

M. McCain: L'alinéa suivant mentionne un autre groupe de produits.

Le président: Je suis avocat, mais je ne vais pas vous donner une opinion légale maintenant. Les conseillers juridiques du gouvernement pourraient nous aider en temps et lieu. Je voulais cependant vous demander si les agriculteurs bénéficiaient de services spéciaux d'autres institutions bancaires, lorsqu'ils achètent des obligations ou des hypothèques mobilières.

M. Kirk: A l'étranger, voulez-vous dire?

Le président: Si, au lieu d'emprunter de l'argent à une banque, l'exploitant d'une usine de traitement fait accepter une débenture flottante par une caisse de crédit, est-ce que l'agriculteur en souffrirait puisqu'il ne s'agit pas d'une banque et que l'article 88 ne régit pas de telles transactions? Existe-t-il une loi quelconque pour protéger les agriculteurs?

M. Kirk: Pas que je sache. Nous avons recommandé que le gouvernement inclue dans la Loi sur la faillite des dispositions plus générales portant sur des valeurs mobilières des agriculteurs. De telles dispositions tiendraient compte de la situation que vous venez de décrire.

Le président: Mais si l'exploitant de l'usine de traitement à qui vous vendez vos produits emprunte de l'argent à une banque et non à une société de fiducie, à une caisse de crédit

[Text]

or a credit union or a private lender or something like that; another individual is taking security.

Mr. Kirk: That is quite right, and that is why we have asked for the Bankruptcy Act to deal with that.

The Chairman: I think that would make a lot more sense than doing it in the Bank Act, frankly.

Mr. Kirk: Well, that is fine but we wanted to get something in the Bank Act in any case . . .

Mr. Hargrave: Gentlemen, I have a short point of order. Will you entertain it now?

The Chairman: I will.

Mr. Hargrave: It is my understanding that this Committee has received a letter from the Canadian Cattlemen's Association asking to be heard as a witness. I would hope that there would be some indication that we will indeed call the association at some future date.

The Chairman: Yes. That is a matter for the steering committee to deal with but before even raising it in the steering committee I asked them to let us see their brief because we decide whether or not to see witnesses on the merit of their brief, rather than on the identity of the particular witness. So as soon as we get their brief, and hopefully it will come in in time—that is up to them—the steering committee will decide on what advice to give the Committee about it.

Mr. Hargrave: Thank you.

The Chairman: Well, that is the first round and we have time for a ten-minute second round. Mr. McCain.

Mr. McCain: Well, Mr. Chairman, I think the witness has presented something which is worthy of very careful legal consideration. I am not a lawyer but as I read the exception section, it has used a modifier and whether that means anything in law or not I would not be prepared to say, but in the English language it means a great deal. The traditional phrase of "perishable agricultural products" refers primarily to horticultural products, by general practice of law, and would not refer to livestock in any way, shape or form. So perhaps you could take it upon yourself on our behalf to pursue that question and see whether or not those exceptions do need to be broadened to meet the request of the Canadian Federation of Agriculture and advise us—unqualified legal advice. I think it needs an amendment to meet his requests, for sure.

I think it is rather unfortunate that the witness has found himself for some months in a position of having more on his platter than he could handle. Therefore, I think that explains why he has not gone into the bill in more depth and I am certain that, had there been less CANFARM and less of one or two others items which I know have kept his association more than absorbed for a long while, I am sure there would have been a broader approach to this. It is quite understandable why, on the limits that it has.

A question has been raised, and properly so, I think by Mr. Stevens: what are the avenues of finance for agriculture in other jurisdictions such as the United States? I do not know whether there is any possibility for getting that or not. It was asked of the witness and he does not have the answer. I think if

[Translation]

ou au secteur privé, vous vous trouvez dans une position très favorable.

M. Kirk: C'est exact, et c'est pour cela que nous avons demandé que la Loi sur la faillite soit modifiée.

Le président: A mon avis, il serait plus logique de faire ce que vous voulez en recourant à la Loi sur les banques.

M. Kirk: Soit, mais nous voulions proposer des modifications à la Loi sur les banques aussi.

M. Hargrave: Messieurs, je voudrais invoquer le règlement. Puis-je le faire maintenant?

Le président: Allez-y.

M. Hargrave: Je crois comprendre que le comité a reçu une lettre de la part de l'Association canadienne des éleveurs de bétail. J'espère que les représentants de cette association auront l'occasion de comparaître.

Le président: Bien sûr. C'est au comité directeur de décider, mais même avant de discuter de la question avec le comité directeur, j'ai demandé à l'Association de nous envoyer leur mémoire, puisque c'est la qualité de leur représentation qui est le facteur décisif. Nous espérons recevoir le mémoire bientôt. Ensuite, ce sera au comité directeur de prendre une décision.

M. Hargrave: Merci.

Le président: Nous avons donc terminé le premier tour et il nous reste assez de temps pour un deuxième tour de 10 minutes. Monsieur McCain.

M. McCain: Il me semble que le témoin a avancé un argument digne de l'attention des conseillers juridiques. Je ne suis pas avocat, mais dans l'article qui porte sur les exceptions, il s'y trouve un qualificatif qui veut dire beaucoup sur le plan linguistique, même s'il reste à en déterminer le sens précis du point de vue légal. L'expression usuelle «produits agricoles périssables», se rapporte surtout aux produits de l'horticulture et non pas aux animaux de ferme. Vous pourriez peut-être vérifier de la part du comité afin de déterminer s'il faudrait élargir la définition des «exceptions». Cela nous permettrait de déterminer s'il faudrait élaborer cet article afin de répondre à la demande de la Fédération canadienne de l'agriculture. A mon avis, un amendement s'impose.

Il est malheureux que le témoin ait eu trop de pain sur la planche depuis quelques mois déjà, ce qui explique pourquoi il n'a pas pu faire une étude en profondeur de ce projet de loi. Je suis sûr que son association aurait pu faire une étude plus détaillée si elle n'avait pas été si occupée par *CanFarm*. Je comprends donc les limites que le témoin a dû s'imposer.

M. Stevens a demandé à quelles autres sources de financement les agriculteurs avaient recours dans d'autres pays, tels que les États-Unis. J'ignore si nous pouvons obtenir ces renseignements. Le témoin nous a dit qu'il ne pouvait pas répondre à la question. Si nous voulons en savoir davantage, nous pour-

[Texte]

it would be considered—a little generous perhaps—we could just take a look at the emerging forms of finance that are available to farmers by government guarantees or by government direct loans or government agency loans to agriculture. I think it would be a rather revealing situation. For instance, not too long ago there was a problem in upstate New York—it was declared a disaster because of weather—and they were able to finance their next crops with loans of a substantial nature because they were a disaster area on three per cent money federally provided.

• 1645

I do not say that that can go into the Bank Act and I have probably strayed somewhat from the venue that we had.

In general, you are saying, Mr. Chairman, through you to the witness, that farmers in general have not complained about their treatment by the banks or they have not complained about the availability of credit under our system?

Mr. Kirk: No, the main context, in which the question has come up, has been the context of the availability of farm improvement loans and that has come up at times when the interest rate under farm improvement loans was low in relation to the current rate of interest charged more generally by the banks and the banks normally restricted the credit at the lower rate of interest. That is the main reason why the change was made from a government security, period of time base for calculating the FIL interest rate to the current basis of the prime rate as the guideline. This was to keep the farm improvement loans more competitive, and our organization supported that in order to get the credit.

Mr. McCain: Not because you liked it necessarily.

Mr. Kirk: Not because we would not like a lower interest rate.

Mr. McCain: Mr. Chairman, I do not believe I have any other questions to direct to him at the moment.

The Chairman: I wonder whether or not, in reply to your recommendation to the Chair, I might consult the library to see whether or not they can produce for us, in the next month, some information comparing agricultural financing in Canada and the United States.

Mr. McCain: I would consider that a favour if you would do that. I appreciate that it is not even within our guidelines.

The Chairman: Yes. More than likely there is material like that. That is an interesting issue that I know all members of Parliament would want to hear about. Mr. Clermont, did you want a second turn? Mr. Lambert—Mr. Trudel.

Mr. Trudel: On a point of order, are you going to get the brief printed for today's—it goes right into the record, I guess. We do not have to have—okay, thank you.

Mr. Lambert: My questions are very brief at this time.

Mr. Kirk I remember was one of the witnesses, on behalf of the Canadian Federation of Agriculture, at the previous revision

[Traduction]

rions tout simplement jeter un coup d'œil sur l'aide financière que les agriculteurs peuvent recevoir sous forme de prêts directs de la part du gouvernement ou d'organismes gouvernementaux. Une telle étude pourrait nous apprendre bien des choses. Par exemple, il y a eu un désastre dans l'état de New York récemment, à cause du mauvais temps. Les agriculteurs ont pu financer la prochaine récolte grâce aux prêts importants consentis par le gouvernement fédéral, qui a demandé un taux d'intérêt de seulement 3 p. 100.

Je m'éloigne quelque peu sans doute de la question dont nous sommes saisis, et je ne demande pas qu'une telle disposition soit incluse dans la Loi sur les banques.

Si je comprends bien le témoin, il nous dit que les agriculteurs, de façon générale, ne se plaignent pas du service de crédit qu'ils reçoivent des banques et des autres institutions financières.

M. Kirk: Les agriculteurs ont parfois eu des problèmes à cause des prêts pour l'amélioration de la ferme. Lorsque le taux d'intérêt prélevé sur ces derniers était moins élevé que celui imposé par les banques, ces institutions limitaient le crédit dont les agriculteurs pouvaient bénéficier. C'est pour cela que le gouvernement a décidé de baisser le taux d'intérêt des prêts pour l'amélioration de la ferme et de le culculer sur le taux de base et non pas sur les valeurs mobilières gouvernementales. Cette mesure visait à rendre les prêts pour l'amélioration de la ferme plus concurrentiels, et notre association l'a appuyée afin d'obtenir plus de crédit pour les agriculteurs.

M. McCain: Cela ne veut pas dire que vous aimiez cette mesure.

M. Kirk: Non, car nous n'étions pas partisans d'un taux d'intérêt moins élevé.

M. McCain: Je n'ai plus de questions à poser pour l'instant, monsieur le président.

Le président: Si vous voulez, je pourrai demander à ce qu'on fasse des recherches à la bibliothèque afin de trouver quelques renseignements qui nous permettraient de faire une comparaison entre les sources d'aide financière dont les agriculteurs disposent au Canada et aux États-Unis.

M. McCain: Je le verrai comme une faveur, puisque notre mandat ne nous l'impose pas.

Le président: Oui. Il doit exister des renseignements à ce sujet, et je sais que tous les députés aimeraient en savoir davantage. Monsieur Clermont, voulez-vous avoir un deuxième tour? Monsieur Lambert. M. Trudel a la parole.

M. Trudel: J'invoque le Règlement. Je voudrais savoir si le mémoire sera mis en annexe? Mais je suppose qu'il fera partie du procès-verbal d'aujourd'hui. Merci beaucoup.

M. Lambert: Mes questions ne seront pas très longues cette fois-ci.

Si ma mémoire est bonne, M. Kirk a représenté la Fédération canadienne de l'agriculture lors de la dernière révision de

[Text]

sion. I think I have seen Mr. Kirk around here for a few years. At that time you will recall, sir, that the big bone of contention was whether there should be a removal of the statutory ceiling on interest rates of six per cent or not. The federation had a lot more to say at that time on things than just Section 88, but I remember it did say things about Section 88 and changes were made as a result. Now, I hope we will see some changes in Section 177 as the result of this brief.

By and large though, and my colleagues here have all referred to it in one way or the other, there is the question of whether or not there are sufficient credit facilities available on a reasonable basis to agriculture. Now, there is no way that you are going to have it at 100 per cent and that there shall be an easy forgiveness provision to loans or any preferred position—I do not think the farmers would ask for that—but on the whole, looking back over the 10 years, do you feel that there has been an improvement in the credit facilities and the business facilities for farmers, relating primarily to the banks?

Mr. Kirk: I think that there has been improvement. I have not heard of in recent times what I did hear of in previous times, like 10 years ago: that the banks did not know anything about agriculture, that they were paying no attention to it. I have not heard as much of that kind of talk as I had before; the kind of debate that they move bank managers around so much that they never learn what the agricultural situation is in their community. I am not attaching any particular significance to it except to tell you as a fact that this kind of issue has not been discussed as much.

It is also true, I think, that on the whole the farmers have, to a significant extent, given up, if you like, looking to an interest rate that is substantially below what you might call the general market rate as a way of alleviating their problems. They have moved to saying: We have got to get a proper price for our product to a greater extent. That is my general impression on that question.

Mr. Lambert: I think farmers as a whole have recognized more and more in the past 10 years that they are businessmen as well as anybody else, and, therefore, they must conduct their farms and their production on a more businesslike basis. Do you think the banks themselves provide sufficient business advice oriented towards agriculture among those facilities that they offer to their clients?

Mr. Kirk: I do not think the farmers think there is sufficient. I think they think the banks have been showing an increasing interest in it, and they clearly have, you know, and that the service has improved. To say that they think it is sufficient I think would be going too far.

Mr. Lambert: I do not think the farmers as a whole would want the banks to have a hand-holding operation.

Mr. Kirk: No, exactly.

Mr. Lambert: On the other hand, it may be a question of how to set up your books and perhaps what indicators you should watch in your operations, in your cash flow; the size of your mortgages, the size of your annual operations, how deeply to get into farm machinery. Today the prices are rather high

[Translation]

la loi. Il me semble que je l'ai vu à plusieurs reprises au cours des années. Vous vous rappelez, monsieur, que la question principale lors de la dernière révision portait sur la suppression d'un plafond statutaire de 6 p. 100 sur les taux d'intérêts. A cette époque, la Fédération ne s'est pas limitée à discuter l'article 88, mais elle a proposé des modifications à cet article et on a fait les changements. J'espère que l'article 167 sera également modifié, suite aux recommandations que vous proposez dans votre mémoire.

Mais mes collègues ont tous parlé d'une autre question, à savoir si les agriculteurs disposent de services de crédit qui répondent à leurs besoins. Évidemment, ils ne vont pas recevoir tout ce qu'ils veulent et on ne leur accordera pas un traitement préférentiel. Ce n'est pas ce qu'ils demandent, d'ailleurs. Mais dans l'ensemble, pensez-vous que les agriculteurs ont, au cours des dix dernières années, bénéficié de meilleurs services bancaires et de crédit, surtout de la part des banques?

M. Kirk: La situation s'est améliorée, et on ne dit plus aujourd'hui ce qu'on disait il y a dix ans, à savoir que les banques ne savaient rien au sujet de l'agriculteur, qu'elles n'étaient pas au courant. Je n'entends plus les plaintes d'autrefois. Les agriculteurs ne disent plus que les gérants de banque sont transférés si souvent qu'ils ne peuvent jamais se familiariser avec la situation agricole dans le milieu qu'ils sont censés desservir. Je ne veux pas y attacher une trop grande importance, mais je vous dis qu'on n'entend pas ce genre de plainte aussi souvent.

Il est également vrai que les agriculteurs, de façon générale, ne cherchent plus à obtenir un taux d'intérêt beaucoup moins élevé que le taux de base, comme solution à leur problème. Ils disent maintenant qu'il doivent obtenir un bon prix pour leurs produits. Voilà l'impression générale que j'ai.

M. Lambert: De façon générale, je pense que les agriculteurs se sont rendu compte de plus en plus au cours des dix dernières années qu'ils sont des hommes d'affaires comme tous les autres et qu'ils doivent être efficaces s'ils veulent réaliser des bénéfices. Pensez-vous que les banques offrent aux agriculteurs des conseils pratiques qui tiennent compte des besoins spéciaux de ces derniers?

M. Kirk: Selon les agriculteurs, il reste encore des progrès à faire. Ils estiment que les banques y portent un plus grand intérêt, et le service est certainement amélioré, mais ce serait aller trop loin que de dire que le service actuel suffit à leurs besoins.

M. Lambert: En même temps, je ne pense pas que les agriculteurs cherchent à se faire guider par les banques.

M. Kirk: Bien sûr que non.

M. Lambert: Par contre, il s'agit peut-être de réorganiser un peu la comptabilité agricole afin de mieux surveiller des dépenses telles que les hypothèques, les frais d'exploitation annuels et l'achat de machines agricoles. Les prix sont plutôt élevés aujourd'hui, et parfois je me demande comment les

[Texte]

and sometimes I wonder just how farmers can do it. Gracious me, the cost of land and equipment today would scare anybody out of tackling a farm.

Mr. Kirk: That is what Canfarm is all about. That is what that Canfarm service is precisely all about. Of course, part of that service is indeed marketed through the banks, and that is one of the reasons Mr. Lea is here. We have got to get a price to those banks or they are going to leave us.

The point is that I think there is a growing appreciation among farmers that they have to have the kind of management understanding that you talk about, and there is an appreciation among the financial institutions that it is to their advantage and the farmers to associate some kind of service like that with the banking service. I am just in the mood these days, having settled that Canfarm thing, to say that I hope Canfarm proves a first-class medium for doing that, and that it goes successfully.

Mr. Lambert: We cannot incorporate that in the provisions of a bank act. On the other hand, I think it is good as part of peripheral information.

Okay, that is all I have of this witness.

The Chairman: Just before we conclude, I want to remind members about tomorrow's meeting at 9.30 a.m. with representatives of the Vancouver Stock Exchange and Investment Dealers' Association of Canada; that is the stock exchanges also of Montreal, Toronto and Alberta. I mention this because the brief they have distributed to us is headed "Joint Industry Bank Act Revision Committee", so if members are going to be looking at the brief between now and then, it is not under the name it ought to be under—that of the witnesses who are appearing.

With that warning for tomorrow, I want, on your behalf, to thank Mr. Kirk, representative of the Canadian Federation of Agriculture, for coming and raising with us an issue with which he has obviously struck gold as far as many members are concerned. I think he can look forward to having more than a few of them take up his cause and the cause of agriculture. I thank you very much for coming and presenting this view.

Mr. Kirk: Thank you for hearing me.

The Chairman: I declare the meeting adjourned.

[Traduction]

agriculteurs s'arrangent. Bon sang, le coût de terres et de machines agricoles suffit à décourager quiconque de se lancer.

M. Kirk: Voilà à quoi sert Canfarm. Cet organisme veut desservir les agriculteurs, et quelques-uns de ses services sont fournis par les banques. C'est pour cela que M. Lee est présent aujourd'hui. Il faut que les banques soient au courant de tous ces coûts si elles veulent continuer à nous aider.

De plus en plus, les agriculteurs se rendent compte de l'importance de la gestion, et les institutions financières savent qu'elles peuvent en bénéficier si elles peuvent offrir aux agriculteurs ce genre de service en même temps que les services bancaires usuels. Ayant réglé la question de Canfarm, j'espère que cet organisme aura beaucoup de succès avec ses services aux agriculteurs.

M. Lambert: Nous ne pouvons pas inclure de telles dispositions dans la Loi sur les banques, mais les renseignements sont néanmoins fort utiles.

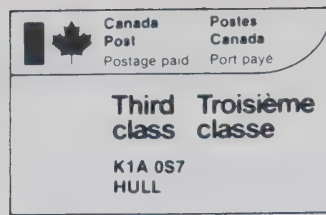
Je n'ai plus de question.

Le président: Avant de lever la séance, permettez-moi de vous rappeler que les représentants des bourses de Montréal, Toronto, de l'Alberta et de Vancouver, et de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières comparaîtront demain à 9 h 30. Je le mentionne parce que le mémoire a été envoyé au «président du comité mixte des affaires mobilières chargé d'étudier la révision de la Loi sur les banques.» Si vous cherchez donc à consulter ce mémoire d'ici demain, n'oubliez pas que ce n'est pas classé sous le nom des témoins qui comparaissent.

Ceci dit, je voudrais remercier de la part du comité M. Kirk, qui représente la Fédération canadienne de l'agriculture. Il a soulevé une question qui a provoqué le plus vif intérêt chez de nombreux membres du comité. Il peut s'attendre à ce que quelques-uns parmi eux épousent la cause de l'agriculture. Je vous remercie d'être venu.

M. Kirk: Je vous remercie d'avoir bien voulu m'entendre.

Le président: La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
l'imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESS—TÉMOIN

From the Canadian Federation of Agriculture:

Mr. David Kirk, Executive Secretary.

De la Fédération canadienne de l'agriculture:

M. David Kirk, secrétaire exécutif.

HOUSE OF COMMONS

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 23

Fascicule n° 23

Thursday, December 21, 1978

Le jeudi 21 décembre 1978

Chairman: Mr. Robert Kaplan

Président: M. Robert Kaplan

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages
du Comité permanent des*

Finance, Trade and Economic Affairs

Finances, du commerce et des questions économiques

RESPECTING:

CONCERNANT:

Subject-matter of Bill C-15, the Banks and
Banking Law Revision Act, 1978

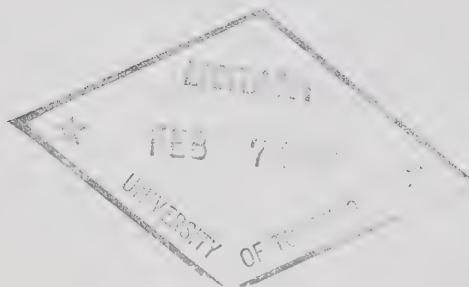
La teneur du Bill C-15, Loi de 1978 remaniant la
législation bancaire

WITNESSES:

TÉMOINS:

(See back cover)

(Voir à l'endos)



Fourth Session of the
Thirtieth Parliament, 1978

Quatrième session de la
trentième législature, 1978

STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Robert Kaplan

Vice-Chairman: Mr. Jacques-L. Trudel

Messrs.

Caouette (*Témiscamingue*)

Clermont

Collenette

Gray

Herbert

Johnston (*Westmount*)

Kempling

Lambert (*Edmonton West*)

Leblanc (*Laurier*)

Lumley

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES,
DU COMMERCE ET DES QUESTIONS
ÉCONOMIQUES

Président: M. Robert Kaplan

Vice-président: M. Jacques-L. Trudel

Messieurs

Martin

McCain

Philbrook

Ritchie

Rynard

Saltsman

Stevens

Towers—(20)

(Quorum 11)

Le greffier du Comité

Mary MacDougall

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, DECEMBER 21, 1978

(32)

[Text]

The Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 9:44 o'clock a.m. this day, the Chairman, Mr. Kaplan, presiding.

Members of the Committee present: Messrs. Clermont, Johnston (*Westmount*), Kaplan, Lambert (*Edmonton West*), Leblanc (*Laurier*), Martin, McCain, Ritchie and Trudel.

In attendance: Dr. E. Wayne Clendenning, Senior Advisor.

Witnesses: From the Investment Dealers Association of Canada: Mr. J. B. Pitblado, Chairman; Mr. A. G. Kniewasser, President. *From the Toronto Stock Exchange:* Mr. J. P. Bunting, President. *From the Montreal Stock Exchange:* Mr. P. Brunet.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated Wednesday, November 8, 1978 relating to the subject-matter of Bill C-15, An Act to revise the Bank Act, to amend the Quebec Savings Banks Act and the Bank of Canada Act, to establish the Canadian Payments Association and to amend other Acts in consequence thereof.

Mr. Pitblado made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

In accordance with a motion of the Committee at the meeting held on Thursday, October 26, 1978, the following documents presented by the Montreal, Toronto, Alberta and Vancouver Stock Exchanges and the Investment Dealers Association of Canada are appended to this day's Minutes of Proceedings and Evidence:

Brief dated September 6, 1978. (*See Appendix "FTEA-28"*).

Supplementary brief dated December 20, 1978. (*See Appendix "FTEA-29"*).

Questioning of the witnesses resumed.

At 12:30 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 21 DÉCEMBRE 1978

(32)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 9 h 44, sous la présidence de M. Kaplan (président).

Membres du Comité présents: MM. Clermont, Johnston (*Westmount*), Kaplan, Lambert (*Edmonton-Ouest*), Leblanc (*Laurier*), Martin, McCain, Ritchie et Trudel.

Aussi présent: M. E. Wayne Clendenning, conseiller principal.

Témoins: De l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières: M. J. B. Pitblado, président du Conseil d'administration; M. A. G. Kniewasser, président. *De la Bourse de Toronto:* M. J. P. Bunting, président. *De la Bourse de Montréal:* M. P. Brunet.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du mercredi 8 novembre 1978 portant sur la teneur du Bill C-15, Loi modifiant la Loi sur les banques, modifiant la Loi sur les banques d'épargne de Québec et la Loi sur la Banque du Canada, instituant l'Association canadienne des paiements et apportant à certaines autres lois des modifications corrélatives.

M. Pitblado fait une déclaration, puis avec les autres témoins, répond aux questions.

Conformément à une motion du Comité adoptée à la séance du jeudi 26 octobre 1978, les documents suivants présentés par les Bourses de Montréal, Toronto, d'Alberta et de Vancouver et par l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières sont joints aux procès-verbal et témoignages de ce jour:

Mémoire du 6 septembre 1978. (*Voir Appendice «FTEA-28»*).

Mémoire complémentaire du 20 décembre 1978. (*Voir Appendice «FTEA-29»*).

L'interrogation des témoins se poursuit.

A 12 h 30, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Mary MacDougall

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Thursday, December 21, 1978

• 0944

[Text]

The Chairman: I now call the meeting to order. The Committee will resume consideration of the subject-matter of Bill C-15, the Banks and Banking Law Revision Act, 1978.

We have with us today a group of associations indicated in the notice represented at my right by Mr. J. B. Pitblado, Chairman, Investment Dealers Association of Canada; beside him Mr. A. G. Kniewasser, President of the Investment Dealers Association of Canada; next, Mr. J. B. Bunting, President, Toronto Stock Exchange et enfin M. Brunet du *Montreal Stock Exchange* de Montréal. The witnesses have circulated a brief in both official languages and Mr. Pitblado has some introductory remarks to make which have also been circulated. I will call upon him. Mr. Pitblado.

• 0945

Mr. J. B. Pitblado (Chairman, Investment Dealers Association of Canada): Thank you, Mr. Chairman. It is a pleasure to be here even on a snowy day that has made travelling difficult for many people; part of our delegation just arrived a minute ago.

As the Chairman has indicated, a joint industry committee which was established by the Canadian securities industry has in response to requests from government for an expression of views on the dicennial revision of the Bank Act, prepared papers, held discussions with Ministers of Finance and their officials during the past four years. This committee is composed of representatives from the Investment Dealers Association and the Montreal, Toronto, Alberta and Vancouver stock exchanges.

The committee's brief outlines how the Canadian capital market operates and emphasizes that an efficiently functioning capital market is essential to achieving our social and economic objectives. The brief notes that the capital market in Canada is among the most efficient and diversified in the world. It is effective in encouraging saving, allocating capital, introducing innovation and in its technical functioning. In view of the enormous capital requirements which must be forthcoming if economic progress is to continue in Canada, it is absolutely essential that the capital market operate in the most efficient and effective manner for the benefit of both users and suppliers of capital.

Much of the present effectiveness of our capital market results from a separation of function of the securities industry and the banking system which provides a choice to those seeking capital and those with savings to lend or invest. Separation of the functions of chartered banks, taking deposits, and lending and investing for their own account, and the functions of the securities industry, underwriting, distributing,

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le jeudi 21 décembre 1978.

[Translation]

Le président: La séance est ouverte. Le Comité reprend l'examen du Bill C-15, Loi de 1978 remaniant la législation bancaire.

Nos témoins d'aujourd'hui représentent diverses associations, comme le mentionnait le préavis. A ma droite se trouve M. J. B. Pitblado, président du Conseil d'administration de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières; à côté de lui, M. A. G. Kniewasser, président de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières; à sa droite, M. J. B. Bunting, président de la Bourse de Toronto et M. Brunet de la Bourse de Montréal. Les témoins nous ont fait parvenir un mémoire dans les deux langues officielles et M. Pitblado souhaite faire quelques observations préliminaires dont le texte nous a également été communiqué. Je lui cède donc la parole. Monsieur Pitblado.

M. J. B. Pitblado (président du conseil d'administration, Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières): Merci, monsieur le président. Je suis ravi d'être ici malgré la neige qui tombe à l'extérieur et qui n'a pas facilité la venue des personnes présentes ici; une partie de la délégation vient tout juste d'arriver.

Comme l'a dit le président, un comité mixte créé par le secteur canadien des valeurs mobilières a, au cours des quatre dernières années, en réponse aux demandes du Gouvernement quant à l'expression d'opinions sur la révision décennale de la Loi sur les banques, élaboré des documents et eu des entretiens avec les ministres des Finances et leurs collaborateurs. Ce Comité se compose de représentants de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières ainsi que des Bourses de Montréal, Toronto, de l'Alberta et de Vancouver.

Le mémoire du Comité expose la façon dont le marché des capitaux canadien fonctionne en insistant sur le fait qu'un marché des capitaux dynamique est essentiel pour pouvoir atteindre nos objectifs sociaux et économiques. Le mémoire fait remarquer que le marché des capitaux canadien est l'un des plus efficaces et des plus diversifiés au monde. Il est efficace pour ce qui est de l'encouragement à l'épargne, de l'affectation des capitaux, de l'introduction d'innovations ainsi que de son fonctionnement technique. Étant donné les énormes besoins en capitaux que va connaître le Canada et si l'on veut que l'économie continue de progresser au Canada, il est absolument essentiel que le marché des capitaux fonctionne de la façon la plus efficace et dynamique qui soit pour le plus grand avantage des utilisateurs et des fournisseurs de capitaux.

Une grande partie de l'efficacité actuelle de notre marché des capitaux est attribuable à la séparation des fonctions de l'Industrie des valeurs mobilières et du système bancaire, ce qui donne un choix à ceux qui cherchent des capitaux et à ceux qui ont de l'épargne à prêter ou à placer. La séparation des fonctions des banques à charte (recevoir des dépôts, prêter et investir pour leur propre compte) de celles des courtiers en

[Texte]

advising and trading, is the most effective way to ensure an efficient capital market and to preserve freedom of choice.

The White Paper on the Revision of Canadian Banking Legislation, which was issued in August of 1976, explicitly recognized the need to maintain a strong and effective securities industry. Underlying this recognition there is philosophical acknowledgement of the desirability of separation of purpose and function and the need for alternative choices. The Committee is concerned that Bill C-57 and the successor, Bill C-15, contain exceptions to general principles and certain inconsistencies that detract from the separation of functions which is essential to the continuation of an effective capital market in Canada.

The present Bank Act permits chartered banks "to deal in securities". Until quite recently, the banks have not played a significant role in securities markets beyond their historical involvement, which was limited in scope and principally in underwriting of government securities. During the past several years, however, banks have displayed increasing interest in securities market participation although activity may have been limited by two factors.

First, the present Bank Act is imprecise as to the extent of permissible bank involvement in the securities industry and federal government policy in this area has been unclear. Secondly, some provincial securities commissions have indicated that unduly active bank involvement in these areas will result in application of the registration requirements under securities laws.

Bill C-15 sets out the activities in securities markets that will be permitted to the banks as well as those from which they will be prohibited. A matrix on page 8 of our brief summarizes the proposals in the new bill.

It is our opinion that such specific delineation will encourage banks to increase their activities in both primary distribution and secondary trading of securities, which will in turn necessitate the provision of advice by banks to their customers in securities-related matters. The presence of Canadian subsidiaries of foreign banks established as chartered banks in this country will also result in an expansion of bank activity in securities markets. These "new" banks, particularly if their foreign parents operate in Europe or Japan, will be securities-oriented, and, because Bill C-15 places many limitations on their role in conventional banking activities, their interests will naturally turn toward participation in securities markets. To remain competitive, established Canadian chartered banks will feel it necessary to step up their activities in this segment of the capital market.

Our brief makes specific recommendations for amendments to Bill C-15 which we believe will make it consistent with the philosophy of the White Paper, which was expressed on page 34, and I quote:

[Traduction]

valeurs mobilières (souscrire à forfait, distribuer, conseiller et effectuer des transactions) est le meilleur moyen d'avoir un marché des capitaux efficace et de préserver la liberté de choix.

Le Livre blanc sur la révision de la législation bancaire canadienne, publié en août 1976, reconnaît expressément la nécessité de maintenir une industrie des valeurs mobilières forte et efficace. Sous-jacente à cette reconnaissance, il y a également une acceptation de principe de l'opportunité de séparer l'objet et la fonction ainsi que de la nécessité d'autres choix. Le Comité se préoccupe de ce que le Bill C-57 et son successeur, le Bill C-15 contiennent des exceptions à des principes généraux et certaines contradictions qui nuisent à la séparation des fonctions, laquelle est essentielle au maintien d'un marché des capitaux efficace au Canada.

La Loi sur les banques actuellement en vigueur permet aux banques à charte de «négocier» des valeurs. Jusqu'à tout récemment, les banques à charte n'ont pas joué un rôle important sur le marché des valeurs mobilières en dehors de leur engagement passé dont l'étendue était restreinte et consistait essentiellement à souscrire des titres émis par les gouvernements. Toutefois, au cours des dernières années, elles se sont montrées de plus en plus intéressées à participer au marché des valeurs mobilières, bien que leur activité ait été limitée par deux facteurs.

Premièrement, l'actuelle Loi sur les banques est imprécise quant à l'étendue de l'engagement admissible des banques dans l'industrie des valeurs mobilières et la politique du Gouvernement fédéral à cet égard n'est pas très claire. Deuxièmement, certaines commissions des valeurs mobilières ont fait savoir qu'une activité excessive des banques dans ce secteur entraînera l'application des exigences relatives à l'enregistrement fixées par les lois des valeurs mobilières.

Les activités permises aux banques à charte ainsi que celles qui leur sont interdites sont exposées dans le Bill C-15. Un tableau à la page 8 de notre mémoire résume les propositions du nouveau Bill.

Nous sommes d'avis que cette délimitation précise encouragera les banques à accroître leur activité sur les marchés primaire et secondaire des valeurs mobilières, ce qui obligera à fournir aux clients des conseils en placement. La présence de filiales canadiennes des banques étrangères établies comme banques à charte dans notre pays aura aussi pour conséquence d'étendre les activités des banques sur les marchés des valeurs mobilières. Ces «nouvelles» banques, particulièrement si leurs compagnies mères étrangères sont établies au Japon ou en Europe, se concentreront sur les valeurs mobilières et, étant donné les nombreuses restrictions imposées dans le Bill C-15 quant à leur rôle dans les activités bancaires conventionnelles, elles s'intéresseront naturellement aux activités reliées au commerce des valeurs mobilières. Afin de rester concurrentielles, les banques à charte canadiennes reconnues jugeront nécessaire d'accroître leur activité dans ce secteur du marché des capitaux.

Dans notre mémoire, nous faisons des recommandations précises sur des modifications à apporter au Bill C-15, qui, à notre avis le rendront compatible avec l'esprit du Livre blanc, tel que cela est indiqué à la page 35 de ce dernier. Je cite:

[Text]

• 0950

The securities industry, by underwriting new issues and by maintaining secondary markets and consequently liquidity for outstanding securities, plays a significant role in our capital markets. It is important that it should continue to be a strong segment of these markets and that the corporate sector should continue to have a choice of sources for funds, that is, the banking sector or the public through the underwriting facilities of an independent dealer. To help ensure this choice, and taking into account conflict of interest concerns and possible undue concentration of power, it is proposed to define more precisely the role of banks in the sale of corporate securities.

The recommendations in our brief cover such matters as securities advising, primary financing and secondary market activities.

Our Committee appeared on December 7 before the Senate Standing Committee on Banking, Trade and Commerce. As a result of our discussions on that occasion, we undertook to prepare a memorandum containing suggested amendments to specific clauses of the bill as well as providing reasons for the changes. We have with us today copies of this memorandum in both official languages. We hope you will find it helpful in your deliberations.

In conclusion, we respectfully submit that the changes to the bill we have recommended will ensure the separation of the functions of banks and the securities industry. The consequences of not ensuring such separation will be:

1. Increasing involvement by banks in securities industry functions;
2. The ultimate disappearance of the capital market in Canada, with its breadth and depth in both primary and secondary markets, and its replacement by a European-style capital market dominated by banks, with the attendant loss of freedom of choice to all Canadians; and
3. The unrestricted entry of foreign-owned banks into Canadian securities activities. The logic of restricting the involvement of foreign banks in banking activities but placing no limitation on their ability to perform securities functions is not readily apparent and appears to us to be in conflict with government policy.

A vigorous capital market is essential to Canada, and we are seeking to ensure that it becomes increasingly effective in raising and allocating savings.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Pitblado. As you know, our practice is to invite members to ask questions for 10-minute periods. I will call now on Mr. Lambert.

Mr. Lambert: Mr. Chairman, my first question is to Mr. Pitblado, and I would refer to the latter part of the resume of the industry's brief, particularly paragraphs 2 and 3 and the

[Translation]

«Le secteur des valeurs mobilières, en souscrivant les nouvelles émissions et en assurant un marché secondaire—donc en «nourissant» les titres en circulation—, joue un rôle important sur le marché des capitaux. Il convient de maintenir la vigueur de ce secteur et de permettre aux entreprises de continuer à avoir le choix, pour se financer, entre les banques et le grand public, grâce aux services des négociants indépendants. Pour maintenir la possibilité de ce choix, tout en évitant les risques de conflits d'intérêts et de concentration excessive des pouvoirs, nous proposons de mieux définir le rôle des banques dans la vente de titres des sociétés.»

Les recommandations faites dans notre mémoire touchent des questions telles que les conseils en placement, le financement primaire (y compris la souscription à forfait, les souscriptions privées, la participation à un syndicat de placement) et les activités sur le marché secondaire.

Notre Comité s'est présenté le 7 décembre devant le Comité permanent du Sénat sur les Banques et le Commerce, au sujet du Bill C-15. Suite aux entretiens que nous avons eus à cette occasion, nous avons préparé un mémoire contenant les modifications proposées à des clauses précises du Bill avec les raisons qui justifiaient ces modifications. Nous avons aujourd'hui des exemplaires de ce mémoire dans les deux langues officielles. Nous espérons que celui-ci vous aidera dans vos délibérations.

En conclusion, nous estimons que les changements au Bill que nous avons recommandés permettront la séparation des fonctions des banques de celles des courtiers en valeurs mobilières. Le fait de ne pas veiller à cette séparation aura les conséquences suivantes:

1. l'accroissement de la participation des banques aux fonctions de courtage en valeurs mobilières;
2. la disparition, en dernier lieu, du marché des capitaux au Canada avec sa largeur et sa profondeur tant sur le marché primaire que secondaire et son remplacement par un marché des capitaux de caractère européen, c'est-à-dire dominé par les banques, avec comme conséquence la perte de la liberté de choix pour tous les canadiens; et
3. l'entrée libre pour les banques étrangères dans le secteur des valeurs mobilières; restreindre la participation des banques étrangères dans les activités bancaires sans limiter en quoi que ce soit leur aptitude à exercer des fonctions de courtage en valeurs mobilières nous semble illogique et en contradiction avec la politique du Gouvernement.

Un marché des capitaux dynamique est essentiel au Canada et nous cherchons à faire de sorte que ce marché devienne de plus en plus efficace quant à la mobilisation et à l'affectation de l'épargne.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Pitblado. Vous le savez tous, nous avons l'habitude d'accorder 10 minutes à chaque député, pour les questions. Je donne la parole à M. Lambert.

M. Lambert: Monsieur le président, ma première question s'adresse à M. Pitblado et concerne les dernières pages du résumé du mémoire présenté par l'association, et en particulier

[Texte]

concluding sentence. I am just wondering whether in the view of the investment dealers, freedom of choice to all Canadians and a vigorous capital market is equated with a capital market dominated by the investment dealers and the investment houses.

Mr. Pitblado: Mr. Lambert, it is related to two systems operating side by side, a banking system and a securities industry system, and allowing those persons with savings to invest to make a choice as to whether they want to avail themselves of the deposit facilities of the banks or their certificates of deposit or to consult a securities dealer about investing those funds. At the same time, it is a system which would allow those persons who require capital to decide how they are going to obtain it—do they want to obtain it through the banking system, or do they want to obtain it through the securities market-place, two systems operating in competition each with the other.

Mr. Lambert: Well, what do you have now?

Mr. Pitblado: That is the type of system we currently have in North America, both in the United States and in Canada.

Mr. Lambert: All right. And suppose we just maintain the status quo?

Mr. Pitblado: We have indicated that in our opinion the status quo worked reasonably well until relatively recently, when we see a growing involvement of Canadian banks in securities industry functions. This concern is heightened as we see new banks, and I use the word "banks" in quotes because when we are talking about many of these foreign banks, particularly in Europe and Japan, these are not banks in the sense that you and I know a Canadian commercial bank. These are commercial banks; they are merchant banks; they are securities dealers; they are trust companies; they are investment counsel; they are almost stock exchanges within themselves and they perform a myriad of functions besides what we would know as traditional banking functions. Our concern is that the status quo will not be maintained and that the opening up in Canada of these foreign bank subsidiaries, will help to ensure that the status quo is not maintained.

• 0955

Mr. Lambert: I am going to ask you a further question. Would you anticipate that under the limitation-of-volume-of-business features of Bill C-15 there is, first of all, the inducement to the present foreign "banks"—in quotes—to avail themselves of coming in under the Bank Act with the limitation of five branches and with the global 15 per cent that is undefinable and unascertainable, or blithely to carry on as they are now, because there is nothing in Bill C-15 that stops them from carrying on as they are now.

Mr. Pitblado: That is correct, there is nothing that stops them . . . If they are to carry on as they are now, they will lose the ability to have their parents guarantee their short-term paper which will have a significant impact on their ability to raise funds. Certainly in the conversations . . .

Mr. Lambert: That could be circumvented though.

[Traduction]

les paragraphes 2 et 3 et la conclusion. De l'avis des courtiers en valeurs mobilières, la liberté de choix pour tous les Canadiens et un marché des capitaux dynamique ne peuvent-ils être offerts que par un marché des capitaux dominé par les courtiers en valeurs mobilières et les sociétés de placements?

M. Pitblado: Monsieur Lambert, ces deux éléments découlent du fait que nous avons deux systèmes fonctionnant concurrentement, les banques et les courtiers en valeurs mobilières. Cela permet aux épargnants qui veulent investir de choisir entre les facilités de dépôt ou les certificats de dépôt offerts par les banques, et des investissements dans des valeurs mobilières par l'entremise d'un courtier. Ce système permet aussi à ceux qui ont besoin de capitaux d'avoir recours, à cette fin, aux banques ou au marché des valeurs, deux systèmes qui se font concurrence l'un l'autre.

M. Lambert: Qu'est-ce que vous avez maintenant?

M. Pitblado: C'est le système que nous avons en ce moment en Amérique du Nord, aux États-Unis et au Canada.

M. Lambert: Très bien. Et si nous conservons le statu quo?

M. Pitblado: Nous avons dit qu'à notre avis, le système actuel fonctionnait assez bien jusqu'à un passé relativement récent, où les banques canadiennes ont assumé de plus en plus les fonctions des courtiers en valeurs mobilières. Nous nous inquiétons d'autant plus qu'il y aura de nouvelles «banques», et je mets ce mot entre guillemets, parce que nombre de ces banques étrangères, surtout en Europe et au Japon, ne sont pas des banques commerciales dans le sens où nous l'entendons. Ce sont des banques commerciales, des banques d'affaires, des courtiers en valeurs mobilières, des sociétés de fiducie, des conseillers en placements, elles sont presque des bourses en elles-mêmes et elles assument une myriade de fonctions en plus de ce que nous avons toujours considéré comme des activités bancaires. Nous craignons de voir la situation actuelle changer, ce qui serait facilité par l'arrivée au Canada de filiales de banques étrangères..

M. Lambert: J'ai une autre question à vous poser. Croyez-vous que les dispositions du projet de loi C-15 limitant le chiffre d'affaires autorisé pour «les banques étrangères», entre guillemets, les inciteront à se placer sous l'autorité de la Loi sur les banques, qui limite le nombre de leurs succursales à cinq et leur volume d'affaires à 15 p. 100 au total, pourcentage indéfinissable et inquantifiable, ou si elles vont plutôt continuer comme elles le font maintenant, parce que le projet de loi C-15 ne contient aucune disposition les empêchant de le faire.

M. Pitblado: Il est vrai que rien ne les empêche de le faire. Si elles continuent à fonctionner comme elles le font maintenant, elle ne pourront plus obtenir la garantie de la société mère pour leurs billets à court terme, ce qui aura des conséquences graves sur leur capacité d'immobiliser des fonds. Dans les conversations . . .

M. Lambert: Elles pourraient contourner cette difficulté.

[Text]

Mr. Pitblado: Well, in the conversations we have with many, many of these people, they have expressed, and I think clearly not only to us but to others, an intention to become a chartered bank in Canada. The very restrictions to which you refer, namely, number of branches, size of capital, the size of market, are restrictions on their commercial banking activities. The Canadian banking system at September 30 had assets of \$175.9 billion; the Royal Bank had assets of over \$40 billion. The Canadian banks are being, if I could use the word, protected in their banking activities, but these new banks will have total access to the securities functions that chartered banks are to be given. The very restrictions that are placed on them from a banking standpoint, in our opinion, will heighten their interest in performing securities industry functions.

Mr. Lambert: All right. Now, I come to the next . . . my time is unfortunately circumscribed and I cannot get into this in depth as I would like to. If Bill C-15 becomes law, the securities industry, as you see it and as composed now, I take it from your brief, runs a very serious risk of being relegated to a very minor position, in fact to be almost eliminated.

Mr. Pitblado: I think the risks are, as we pointed out, similar to what happened in the mortgage market in the last ten years. In the next decade we would see significant inroads in the securities industry by the banking system.

Mr. Lambert: Well, what happened in the mortgage market and the demands for mortgages . . . I am not sure that if the banks had not been able to step in and now to step in fully, we would have been the losers. I do not think the people were there to pick up the slack. Now, in so far as I can see that one requires a good strong independent securities industry, I think that is an element of the competition. However, I would suggest to you that, reading over your proposed amendments with regard to limitations on the chartered banks in giving advice, say, with regard to the purchase of securities, is far too restrictive, far, far too restrictive. In my view, the little old lady down in Truro, Nova Scotia, who has been working with a bank manager whom she trusts implicitly, and she wants to determine whether she should change her Dominion of Canada bonds or whatever security she has in her rather small portfolio into something else, she will consult him. She would not know anybody from the securities investment industry—and she would not trust them for one thing because they operate only in the larger cities. Let us be realistic about the little old lady investor in Canada, as cautious and as conservative—with a small “c”—as you would want. Her bank manager is the only person who knows what she has and how she is going to distribute that, yet your proposed amendments would preclude his giving her any advice.

• 1000

Mr. Pitblado: That is correct.

Mr. Lambert: That is to what I would object.

[Translation]

M. Pitblado: Au cours de conversations non seulement avec nous mais avec d'autres, de nombreuses banques ont dit avoir l'intention de devenir banques à charte au Canada. Les restrictions que vous venez de mentionner, soit le nombre de succursales, l'importance du capital et l'importance du marché, limitent leurs activités bancaires commerciales. Au 30 septembre, le système bancaire canadien avait des actifs de 175.9 milliards de dollars; la Banque royale à elle seule avait plus de 40 milliards de dollars d'actifs. Les activités bancaires des banques canadiennes sont protégées, si vous me permettez d'utiliser cette expression, mais les nouvelles banques auront plein accès au marché des valeurs mobilières qu'on entend ouvrir aux banques à charte. Leurs activités bancaires étant limitées, cela ne fera qu'augmenter leur intérêt pour les valeurs mobilières.

M. Lambert: Très bien. J'en viens maintenant à la question suivante . . . Le temps qui m'est alloué étant limité, je ne peux pas entrer dans les détails autant que je le voudrais. Si le projet de loi C-15 est adopté, le secteur des valeurs mobilières, comme vous le concevez et comme il existe en ce moment, d'après votre mémoire, court un risque très grave d'être relégué à l'arrière-plan, et et même d'être éliminé du marché.

M. Pitblado: Comme nous l'avons souligné, nous courrons à peu près les mêmes risques que le marché des hypothèques ces dix dernières années. Nous croyons qu'au cours de la prochaine décennie, les banques pénétreront largement le marché des valeurs mobilières.

M. Lambert: Pour ce qui est du marché des hypothèques . . . si les banques n'avaient pas été autorisées à pénétrer ce marché, d'abord de façon limitée puis de plein pied, je ne suis pas certain que nous n'aurions pas été perdants. Je ne pense que que les sociétés de prêts hypothécaires pouvaient satisfaire la demande. D'après ce que je peux voir, nous avons besoin d'un secteur des valeurs mobilières fort et indépendant, afin qu'il y ait de la concurrence. Toutefois, j'estime, les ayant lus, que les amendements que vous proposez aux limites imposées aux banques à charte, surtout en ce qui concerne les conseils sur les valeurs à acheter, sont beaucoup trop restrictifs. Prenons le cas d'une vieille femme de Truro, en Nouvelle-Écosse, qui connaît bien son directeur de banque et qui lui fait entièrement confiance; si elle songe à changer ses obligations d'épargne du Canada ou d'autres titres contre quelque chose d'autre, c'est lui qu'elle ira consulter. En effet, elle ne connaît pas de courtiers en placements immobiliers et, de toute façon, elle ne leur ferait pas confiance car ils ne travaillent que dans les grandes villes. Il faut donc bien comprendre que cette femme d'un certain âge, qui veut investir au Canada, est extrêmement prudente et conservatrice, avec un petit «c», et que c'est à son directeur de banque qu'elle va s'adresser pour avoir des conseils en matière de placement. Or, les amendements que vous proposez empêchent justement le directeur de banque de lui donner ce genre de conseil.

M. Pitblado: C'est exact.

M. Lambert: C'est ce à quoi je m'oppose.

[Texte]

Mr. A. G. Kniewasser (President, Investment Dealers Association of Canada): I wonder, Mr. Chairman, if I could attempt to reply to Mr. Lambert.

The Chairman: Mr. Kniewasser.

Mr. Kniewasser: The facts are, sir, that there are 12,000 people in the securities business in Canada. There are over 5,000 who have taken the Canadian securities course and who are approved each year by a provincial securities commission as being competent and expert and reliable in the field of giving securities advice. And the facts are that this decentralized industry, which operates in every province of Canada and in 90 cities in Canada, does indeed reach the public. Indeed, I maintain you could execute a securities transaction or obtain good securities advice just as quickly in Toronto, where I live now, as you can in Yellowknife, or vice versa, because it is done by the telephone.

Chartered banks are not in the business of giving general advice on securities. You might put that to them when you next have them here because their bank managers, to whom you refer, are not at all expert in investment advice.

They have not taken those courses. They are not approved by provincial securities commissions to deal with the public in securities. Indeed, if the chartered banks moved into that system you would have to have the greatest inflow of provincial regulations over bank managers this country has ever seen.

Mr. Lambert: But, Mr. Kniewasser, with the greatest respect, you know very well that this happens hundreds of times a day. It is just a matter of human nature. I am not thinking of the shopping-plaza branches of the chartered banks where you have relatively young men on the way up, but of your more established branches.

I have been in the banking business and know where these fellows are and when the customers come in the bank manager could say: Well, I am going to have to refer you to Mr. Kniewasser or his associates. And she says, I do not know Mr. Kniewasser—I am only using you symbolically here.

Mr. Kniewasser: Or hopefully.

Mr. Lambert: But I think you see the problem I am posing here.

Mr. Kniewasser: But, Mr. Lambert, with respect again, people turn to their priests or their bank manager or, in my family's case, their doctor, for all sorts of advice. And the doctor would probably recommend if they wanted banking advice that they go to a banker, or if they wanted investment advice that they go to an investment dealer, or if they wanted an insurance policy they go to an insurance broker, and if they wanted political advice they go to a politician. I do not see why we cannot have the same system.

Mr. Lambert: They come to him for an awful lot more, may I say. Just come to my office.

[Traduction]

M. A. G. Kniewasser (président de l'Association des courtiers en valeur du Canada) : Monsieur le président, j'aimerais, avec votre permission, répondre à M. Lambert.

Le président: Je vous en prie, monsieur Kniewasser.

M. Kniewasser: Tout d'abord, monsieur, sachez que 12,000 personnes s'occupent de placements au Canada. Plus de 5,000 d'entre elles ont suivi le cours de formation approprié et sont reconnues chaque année par une commission provinciale des valeurs mobilières comme ayant les capacités requises pour donner des conseils en matière de placements. Par ailleurs, cette industrie décentralisée opère dans chaque province et dans 90 villes canadiennes; elle est donc accessible à toute la population. Je prétends même qu'il est aussi facile de faire un placement ou d'obtenir des conseils à Toronto, où j'habite en ce moment, qu'à Yellowknife, et vice versa, parce que toutes les opérations se font par téléphone.

Les banques à charte ne sont pas chargées de donner des conseils en matière de placements. Vous pourrez d'ailleurs en parler aux directeurs de ces banques lorsqu'ils comparaitront devant vous ; ils reconnaîtront sans doute qu'ils ne sont pas experts en la matière.

En effet, ils n'ont pas suivi de cours de formation appropriés, et ils n'ont pas été reconnus par les commissions provinciales de valeurs mobilières comme ayant les capacités requises pour conseiller leurs clients en matière de placements. En fait, si les banques à charte intervenaient dans ce domaine, une avalanche de règlements provinciaux leur seraient imposés.

M. Lambert: Monsieur Kniewasser, avec tout le respect que je vous dois, reconnaissez quand même que cela se passe tous les jours et même 100 fois par jour. La nature humaine est ainsi faite. Je ne parle pas des succursales de banques à charte qui sont implantées dans les centres d'achat et où le personnel est relativement jeune et ambitieux, mais plutôt des succursales plus anciennes.

Je connais bien le secteur bancaire et je sais très bien que, lorsqu'une cliente vient voir le directeur de la banque pour lui demander des conseils, ce dernier essaie d'abord de l'envoyer à M. Kniewasser ou à l'un de ses associés, mais la cliente répond toujours qu'elle ne connaît pas ces gens-là. J'ai employé votre nom, monsieur Kniewasser, strictement à titre d'exemple.

M. Kniewasser: Ou en signe d'espoir.

M. Lambert: Je suis sûr que vous comprenez le problème dont je veux parler.

M. Kniewasser: Certes, mais je vous dirais également que certaines personnes vont voir leur prêtre, leur directeur de banque ou, comme c'est le cas dans ma famille, leur médecin pour toutes sortes de conseils. Le médecin leur recommandera certainement, si elles veulent des conseils en matière de services bancaires, d'aller voir un banquier; si elles veulent des conseils en matière de placements, d'aller voir un courtier; si elles veulent des conseils en matière d'assurances, d'aller voir un agent d'assurances, et si elles veulent des conseils en matière de politique, d'aller voir un politicien. Je ne vois pas pourquoi on ne pourrait pas avoir le même système.

M. Lambert: Les clients vont voir leur banquier pour beaucoup d'autres raisons. Vous n'avez qu'à venir à mon bureau.

[Text]

Mr. Kniewasser: I would just like to make one . . .

Mr. Leblanc: It is not always good advice.

Mr. Lambert: Saturday morning you will run the whole gamut from domestic relations to . . . well, just ask the members. But be that as it may, I think we need not chew this bone to the end but I think you recognize that this does exist. It may be that it may have to change, but it does exist.

Mr. Kniewasser: Indeed, sir, I recognize that people go to their bank managers and ask for advice. We are suggesting that those managers should do what they do in all other respects and refer them to competent advice, which in the case of an investment is an investment dealer.

• 1005

The Chairman: Mr. Brunet would like to add some remarks on this subject.

Mr. Lambert: There is a phrase there that I think he would dispute and that is that his advice is not competent.

The Chairman: That is 10 minutes; Mr. Brunet wants to add something.

Mr. Brunet: Mr. Chairman, if you keep your reasoning going, it means that slowly the banks will all be doing that. For example, just look at it from the point of view of the public interest, on the other side, the woman or the man who wants to invest his or her savings. If you go the European way, where the banks are doing everything—take Amsterdam as an example. The Amsterdam stock exchange was most important one hundred years ago and then was run by the banks, because the banks took over the whole industry. When one of the two banks recommends selling Phillips' oil, there is no more liquidity on the market. The great thing about North America—Canada and the States—where you have the freedom of choice, is that it benefits the public interest, in the sense that you can go to the bank for a good rate on a deposit, or you can choose among many bonds or many instruments of investments because of the separation of function. If you put it all into one, the competition disappears and it is not in the public interest.

Mr. Lambert: I will take a second round because I want to come back, I want to talk about some of my relatives who are suffering under this sort of thing in Europe.

The Chairman: Just before I recognize Mr. Martin, who is next on the list, do you have any documentation to amplify the remark you made about the Amsterdam stock exchange's declining? I wonder whether you could look into that?

Mr. Brunet: Yes, we could.

The Chairman: It would be very interesting for members of the Committee to know if, in effect, banks have expropriated the line of work that the stock exchange was once so important for.

Mr. Martin.

Mr. Martin: Mr. Chairman, thank you. I would like, for a few minutes, to explore what seems to me to be one of the several fundamental points that have been arising as we go

[Translation]

M. Kniewasser: J'aimerais dire . . .

M. Leblanc: Et ce ne sont pas toujours des bons conseils.

M. Lambert: Le samedi matin, les banquiers ont à traiter de toutes sortes de choses, des problèmes de famille jusqu'à . . . demandez-leur. De toute façon, ce n'est pas la peine d'insister car je suis sûr que vous admettez l'existence de ce problème.

M. Kniewasser: Bien sûr que j'admets que des clients vont voir leur directeur de banque pour lui demander conseil. Nous proposons simplement que ces directeurs de banque fassent leur travail mais que, lorsqu'il s'agit de donner des conseils en matière de placements, ils envoient leurs clients à un courtier en valeurs.

Le président: M. Brunet aimerait ajouter quelque chose.

M. Lambert: Il n'est certainement pas d'accord avec la phrase qui indique que ses conseils ne sont pas compétents.

Le président: Vos dix minutes sont écoulées; M. Brunet voudrait bien ajouter quelque chose.

M. Brunet: Monsieur le président, si on poursuit ce raisonnement-là, cela signifie que, progressivement, les banquiers s'occuperont de donner des conseils à leurs clients. Mettons-nous, par exemple, à la place de celui ou de celle qui veut investir ses économies. En Europe, les banques s'occupent de tout, comme c'est le cas à Amsterdam. Il y a une certaine d'années, la bourse d'Amsterdam était très importante jusqu'au moment où les banques en ont pris possession. Lorsque l'une des deux banques recommande de vendre du pétrole Phillips, il n'y a plus de liquidités sur le marché. Ce qui est formidable en Amérique du Nord, c'est-à-dire au Canada et aux États-Unis, c'est cette liberté de choix qui avantage les particuliers en ce sens qu'ils peuvent s'adresser à leur banquier, s'ils veulent un bon intérêt sur leur dépôt, ou bien des courtiers en valeurs, s'ils veulent acheter des obligations ou d'autres titres. Ces deux fonctions sont séparées. Si vous les réunissez, la concurrence disparaît, ce qui n'est pas dans l'intérêt du public.

M. Lambert: J'aimerais que vous m'inscriviez pour un second tour car j'aimerais justement parler de certains membres de ma famille qui sont lésés par ce genre de système en Europe.

Le président: Avant de donner la parole à M. Martin, j'aimerais savoir si vous pourriez nous donner quelques détails au sujet du déclin de la Bourse d'Amsterdam dont vous avez parlé? Pourriez-vous nous donner des documents?

M. Brunet: Oui.

Le président: Il serait en effet très intéressant pour les membres du Comité de vérifier si les banques ont vraiment usurpé les fonctions de la Bourse qui était jadis si importante.

Monsieur Martin.

M. Martin: Monsieur le président, je vous remercie. A mon avis, l'une des questions fondamentales qui a été soulevée lors de nos délibérations est celle de l'objectif véritable de la Loi

[Texte]

through these hearings on this bill, and that is the question of just what the Bank Act should, really, attempt to do. Whose interests are we really attempting to meet? For instance, in your brief and in the comments you have made this morning, Mr. Pitblado, it seems to me you are most concerned that a new act that would govern the banks in Canada might, indeed, infringe on the particular area of the economy over which your organizations tend to have a dominant role, for reasons which you have set forth. In fact, I think you went to the extent of saying that we could—I forget the wording used—probably even ruin the capital markets if we were not careful in this regard.

A week or so ago we had The Trust Companies Association of Canada here. They are concerned that unless the government continues to intervene in the private sector and, indeed, restricts the activities of banks and does not allow normal competitive systems to work, they would be hurt. They feel that the banks will enter further into the mortgage field. Although they have grown quite successfully over the last 10 years—I think they have mentioned that their assets have gone from \$8 billion to \$30 billion, in that period the banks have entered the mortgage field in a serious way for the first time, and they are still concerned that if we give the banks more freedom to move now, gradually their particular organizations will be hurt unless they get more freedoms themselves. These, I think, they are perhaps seeking in amendments to the federal and provincial charter they have.

Who is the consumer in all this? Where does he or where do they enter the picture? I suppose when you get into the capital markets you have two basic consumers, the corporation and the individual who is doing the investing—the corporation that is attempting to float issues and the individual who is wanting to invest his money. That may be overly simply stated, but it seems to me those are two basic consumers.

• 1010

Would they be badly served if, for the sake of argument, they were able to go to one of, say, 15 institutions—assuming at this point there were 15 chartered banks in Canada—and be able to obtain a sort of a one-stop service that would include the kinds of things that trust companies today offer, at least some of the things that are offered by members of your association, the Investment Dealers Association, that stock markets do. Would the public interest be badly served if this indeed turned out to be the case over the years and, if so, can you just perhaps elaborate why?

Mr. Pitblado: That is the situation basically, Mr. Martin, that you have in Europe, where the banks provide the services and there are very little in the way of competitive services performed by others.

Mr. Martin: But is there not that competition among the banks?

Mr. Pitblado: A number of things happen. For example, in the European capital market there is no long-term money. You do not borrow for 20 or 25 years in the European capital market. There is no long-term source of supply.

[Traduction]

sur les banques. Quels intérêts essayons-nous de servir? Par exemple, vous avez dit, monsieur Pitblado, dans votre mémoire et dans vos commentaires, que vous craigniez que la nouvelle Loi sur les banques n'empiète sur le secteur économique dans lequel vous jouez un rôle prédominant et vous avez mentionné plusieurs raisons à l'appui. Vous avez même dit, et je ne me souviens pas de vos termes exacts, que, faute de prudence à cet égard, on risquerait d'anéantir le marché des capitaux.

La semaine dernière, nous avons entendu des représentants de l'Association des compagnies de fiducie du Canada. Selon eux, si le gouvernement cesse d'intervenir dans le secteur privé pour restreindre les activités des banques et assurer ainsi une concurrence normale, les compagnies de fiducie en souffriront car, à leur avis, les banques vont se tailler une place encore plus grande sur le marché des hypothèques. Certes, ils ont reconnu que les compagnies de fiducie avaient pris de l'expansion au cours des dix dernières années puisque leur actif était passé de 8 milliards à 30 milliards de dollars pendant la période où les banques ont pénétré le marché des hypothèques. Toutefois, ils craignent que, si nous donnons aux banques une plus grande liberté d'action, leurs compagnies ne s'en trouvent lésées, à moins qu'on leur donne, à elles aussi, plus de liberté.

Où se trouve le consommateur dans tout cela? Où commence-t-il à entrer en ligne de compte? Je suppose que, sur les marchés de capitaux, vous avez deux catégories principales de consommateurs, la société qui fait des souscriptions et le particulier qui veut investir son argent. Je simplifie peut-être un peu trop mais il me semble que ce sont là les deux principales catégories de consommateurs.

Aux fins de la discussion, seraient-ils mal servis s'ils étaient en mesure de se présenter dans 15 institutions, en admettant qu'il y ait 15 banques à charte au Canada, et obtenir un service global comprenant ce genre d'opérations offertes actuellement par les sociétés fiduciaires; ils pourraient ainsi obtenir au moins une partie des services offerts par les membres de votre association, l'Association des courtiers en valeurs mobilières, ainsi que par les bourses. Le public serait-il défavorisé si la situation évoluait en ce sens au cours des ans, et dans l'affirmative, pourriez-vous me dire pourquoi?

M. Pitblado: Monsieur Martin, c'est là essentiellement la situation qui existe en Europe où les banques offrent ce service et où il y a peu de concurrence de la part d'autres institutions.

M. Martin: N'y a-t-il pas concurrence entre les banques?

M. Pitblado: Certaines choses se produisent. Par exemple, il n'y a pas de prêts à long terme au sein du marché européen des capitaux. Il n'y a pas d'emprunts sur 20 ou 25 ans au sein de ce marché. Il n'y a aucune source de capitaux à long terme.

[Text]

Mr. Martin: Why is that?

Mr. Pitblado: I think one of the reasons is that basically banks are short-term oriented, they have taken over the marketplace in terms of providing the services, and as a result of that you do not find a competitive source of funds out there dealing with your lenders and your borrowers and offering an alternative.

Mr. Martin: Just to pursue that point, do you mean that the demand by corporations, by the private sector for long-term borrowings has not been adequate to force the marketplace to deliver this kind of service, or the institutions?

Mr. Pitblado: I think it is fair to say that most borrowers would like to borrow long-term and fix their cost of funds, particularly where they are investing in long-term assets, and to the extent that the marketplace gets conditioned to do that in the short and mid-term area then lenders feel that is more attractive to them, particularly in an inflationary period of time, and they just did not get an opportunity to develop a long-term capital market. Now, to some extent that has been stretched out a little bit in recent years but it is still very, very unusual to see financings of more than 10 years in term in those capital markets, whereas in our capital markets banks have historically tended to provide shorter term financing and the investment community longer term financing and you, as borrower of funds, or myself as an investor, have a choice as to whether I want to invest short or long and you want to borrow short or long.

Mr. Martin: Well, if the supply and demand factors work, which presumably they do in the marketplace, I am not clear—perhaps there are underlying reasons—in the European scene, for instance, if the demand has been there for long-term funds, why that has not eventually produced itself through the competitive institutions, the banking system, and why in Canada it would necessarily mean a particular source of funding would dry up or tend to diminish simply because you were now dealing with competition amongst major institutions, each of whom was providing sort of department type store services. I am still not clear on that particular aspect. For instance, in a department store's system, when department stores first started I suppose you could only buy a suit in tailor shops, but the mere fact of department stores offering suits did not stop the sale of suits. Why would that service not be available? I realize this is a fundamental kind of issue but I am really interested because it is coming before us more and more.

Mr. J. P. Bunting (President, Toronto Stock Exchange): What we are saying is the fact is you cannot get 30-years money in Europe and you can get it here and the question then becomes well, why has it not happened in Europe? One can only speculate, presumably, or look at the economic history, but it would appear that a situation which is essentially oligopolistic has developed there where in fact the investment dealers have literally been driven from the scene and the banks are in a position to tell people, in effect, the way in which they are going to borrow. And, in fact, one of the problems that

[Translation]

M. Martin: Pourquoi donc?

M. Pitblado: Essentiellement, c'est parce que les banques pensent à court terme; elles ont la haute main sur le marché pour ce qui est des services et conséquemment, il n'y a pas de concurrence entre les institutions traitant avec les prêteurs et les emprunteurs et qui pourraient offrir d'autres possibilités.

M. Martin: Toujours sur cette question, voulez-vous dire que la demande des sociétés et du secteur privé pour des prêts à long terme n'a pas été suffisante pour forcer les institutions à offrir ce genre de service?

M. Pitblado: A mon avis, la plupart des emprunteurs voudraient emprunter à long terme et établir eux-mêmes le coût de leurs capitaux, particulièrement dans le cas d'investissements à long terme; dans la mesure où ces institutions sont conditionnées à conclure des transactions à court et à moyen terme, alors les prêteurs croient que cela est plus intéressant pour eux, particulièrement en période d'inflation; ils n'ont tout simplement pas eu le temps de structurer un marché des capitaux à long terme. Dans une certaine mesure, la période des prêts s'est étendue quelque peu au cours des dernières années, mais il est quand même très inhabituel d'assister à un financement portant sur plus de dix ans au sein de ces marchés, alors que chez nous, les banques ont toujours en tendance à offrir un financement à court terme, alors que les courtiers s'occupaient du financement à long terme; les emprunteurs ou les investisseurs ont donc le choix de transactions à court terme ou à long terme.

M. Martin: Si le principe de l'offre et de la demande fonctionne, ce qu'on peut présumer dans le marché, je ne comprends pas très bien—peut-être y a-t-il d'autres raisons, en Europe par exemple, s'il existe une demande pour un financement à long terme, pourquoi ce service n'a-t-il pas été offert en raison de la concurrence entre les institutions, au sein du système bancaire? Pourquoi est-ce qu'au Canada, de telles mesures entraîneraient nécessairement l'établissement d'une certaine source de financement simplement parce que la concurrence se ferait entre de grandes institutions, chacune offrant toute une variété de services. Je ne comprends pas très bien cet aspect particulier. Par exemple, lorsque les premiers magasins à rayons ont ouvert leurs portes, je présume qu'on ne pouvait acheter un costume que dans une boutique de tailleur; toutefois, le simple fait que les magasins à rayons vendent des costumes n'a pas fait cesser la vente de costumes. Pourquoi ce service ne serait-il pas offert? Je sais bien qu'il ne s'agit ici que d'une question élémentaire, mais je m'y intéresse beaucoup, car on en entend parler de plus en plus.

M. J. P. Bunting (président, Bourse de Toronto): Comme nous l'avons dit, il est impossible d'emprunter sur 30 ans en Europe alors qu'ici une telle transaction est possible; la question est donc de savoir pourquoi ce service n'est pas offert en Europe. Je présume qu'on ne peut que spéculer ou étudier l'histoire économique, mais il semble qu'un quasi-oligopole ait été créé; ainsi les courtiers ont littéralement été chassés et les banques sont en mesure de dire aux gens comment ils pourront emprunter. En fait, le problème est le conflit d'intérêts qui a surgi entre les banques, qui avaient l'occasion d'agir en leur

[Texte]

have developed there is a conflict of interest between the banks, which have the opportunity to act for themselves, in effect take in a client's money and act for themselves and take in a client's money and then put that client's money out on behalf of the client, and what we are really talking about here is a situation where in effect you have a more perfect market in the sense that you have a much wider variety of people with different risk preferences, and what you have created there is economy with a limited number of people deciding on the length or period of time that money can be put out because they are controlling the money and as a consequence, people who have a different risk preference, and presumably for whatever reason they are willing to put up their money for a 30-year period, are not getting the opportunity.

• 1015

Mr. Martin: Do you think then that if the banks . . .

The Chairman: That is your last question, Mr. Martin.

Mr. Martin: Just this last one. If the banks were to carry on as they are doing now, I gather your brief really is asking for more restrictions than in fact exist at the present time, rather than a diminishing of any proposed extension of their system, that you really want something cut back from the existing, but just to finish the point, do you feel that through the kinds of services that you have built up in this country, you would still not be able to compete with the chartered banks if they started to move more into the securities end of things? Surely the Investment Dealers Association, and related organizations, have become so well established in this country and offered such good services over the years that you would be in an excellent position to continue to compete, would you not?

The Chairman: That has taken us well over 10 minutes, but certainly we want you to have the chance to give a full answer.

Mr. Kniewasser: If I may just give a quick example of what can happen if we built our system to the European system, as my colleagues have been explaining.

Not long ago there was an issue in Alberta of the Alberta Energy Corporation, and the government of that province decided to run counter to the thrust of securities legislation in that province and all the rest of the country and permitted that issue to be underwritten and distributed by a range of people in the financial community—investment dealers, banks and trust companies and all the rest of it. One of the consequences was that a number of cases when clients of banks, people like Mr. Lambert was referring to . . . il y a quelques instants . . . came and asked their bank manager if that was a good security to buy, they would say, yes, but I will need a bank loan to get it and the manager would say, well, we will provide the bank loan provided you buy the security from us. You see the kind of situation you are getting into if that becomes rampant, and that is what has happened in Europe and that is what we say can happen in this country, sir.

[Traduction]

propre faveur, de prendre l'argent du client, et agir en leur propre faveur en investissant cet argent au nom du client, une situation idéale étant donné que le marché est meilleur parce qu'il existe une plus grande variété de gens avec différentes préférences de risques, ce qui a créé une économie avec un certain nombre limité de personnes qui déterminent la durée d'un investissement parce qu'elles ont l'argent et conséquemment les personnes qui ont une préférence différente de risques, et qui ont sans doute des raisons de vouloir investir leur argent sur une période de trente ans, n'en ont pas l'occasion.

M. Martin: Croyez-vous alors que si les banques . . .

Le président: C'est votre dernière question, monsieur Martin.

M. Martin: Plus rien qu'une, alors. Si les banques continuaient à agir comme elles le font actuellement, selon votre mémoire, vous voulez plus de restrictions qu'il n'en existe en ce moment, plutôt que seulement diminuer l'élargissement proposé de leur système que vous voulez en fait diminuer ce qui se fait actuellement, mais pour finir ma question, croyez-vous que grâce aux services que vous avez établis dans ce pays, que vous ne pourriez toujours pas faire la concurrence aux banques à charte si elles se lançaient dans le domaine des valeurs? Il me semble que l'Association des courtiers en valeurs mobilières et les organismes connexes sont si bien établis dans ce pays et ont offert de tels services depuis des années que vous êtes en excellente position pour continuer à leur faire concurrence, n'est-ce pas?

Le président: Nous avons dépassé les dix minutes allouées, mais bien sûr, nous voulons vous permettre de répondre pleinement à la question.

M. Kniewasser: Je vais vous donner un exemple, rapidement, de ce qui arriverait si l'on établissait un système semblable au système européen, que mes collègues vous ont expliqué.

Récemment, en Alberta, il y a eu une émission de valeurs de la Alberta Energy Corporation, et le gouvernement de cette province a décidé d'aller à l'encontre des lois sur les valeurs de la province, et du reste du pays, et a permis que cette émission soit garantie et distribuée par toutes sortes de gens du monde de la finance—des courtiers en valeurs mobilières, les banques, les sociétés de fiducie, etc.. Il en a résulté, dans un certain nombre de cas, que les clients des banques, les gens dont parlait M. Lambert . . . a few moments ago . . . ont demandé à leur gérant de banque si c'était une bonne valeur à acheter, et ces derniers ont répondu que oui, et ces gens ont demandé un prêt de la banque pour pouvoir acheter ces valeurs, et que le gérant aurait dit qu'il accorderait un prêt de la banque si le client achetait ses valeurs de la banque. Vous voyez où nous en serions, si ce genre de choses devenait courant, car c'est ce qui est arrivé en Europe, et qui pourrait se produire ici aussi, monsieur.

[Text]

The Chairman: Dr. Ritchie.

Mr. Ritchie: Mr. Chairman, I would like to ask the Investment Dealers, in a general way are the stock exchanges and the securities business falling behind relatively to what their position was years ago? I know probably you are increasing, but so is all business. Are you falling behind relatively to what you were some years ago? It seems to me I have read something to this effect in discussions in the newspapers.

Mr. Pitblado: I would say the answer to that is clearly no, either in the primary market or the secondary market. I am fond of using an example in . . .

Mr. Ritchie: Would you explain the primary and secondary?

Mr. Pitblado: Yes. In the primary marketplace, which is the underwriting and distributing of new issues, I am fond of using the example that in the middle of September on a Monday the industry distributed \$425 million of new Government of Canada bonds to the public. On the Tuesday we underwrote and distributed \$189 million of preferred shares of the Alberta Gas Trunk Line (Canada) Ltd. to the public, the largest equity issue ever done in Canada, and on the Wednesday we underwrote and distributed \$200 million of debentures for Bell Canada, the largest debt issue ever done in this country. In the secondary market, which is trading on stock exchanges and secondary market activities, the volumes and the values of trading, in particular this year, have increased very significantly, but I do not think that the industry has been falling behind in the financial system in the country.

• 1020

The Chairman: Mr. Bunting.

Mr. Bunting: I just wonder, Dr. Ritchie, if there may be some confusion. We have been making a point that the amount of equity underwriting in this country has been dropping. It is not the total amount of underwriting that is taking place, but the amount of equity underwriting has been dropping. And we have been trying . . .

Mr. Ritchie: Could you define equity for me?

Mr. Bunting: It is stocks.

Mr. Ritchie: Stocks, yes.

Mr. Bunting: The fundamental ownership of Canadian industry has been dropping. We attribute this frankly to the tax laws, to such things as capital gains and other things which have really made it more worthwhile to finance in other fashions. But that is not true of the industry generally. In the industry itself, I would say, its communication systems, its national coverage, its rules and regulations have never been better than they are at this second.

Mr. Ritchie: A few years ago in a group of people chit-chatting, a great deal of it would go on about their stocks, how they had done, or their oil, and so on. There is very little of

[Translation]

Le président: Monsieur Ritchie.

M. Ritchie: Monsieur le président, les courtiers en valeurs mobilières peuvent-ils nous dire si en général les bourses et les maisons de courtage en valeurs mobilières ont diminué par rapport à leur position dans le système financier il y a plusieurs années? Je sais que sans doute votre chiffre d'affaires augmente, mais c'est le cas dans tout le monde des affaires. Avez-vous ralenti par rapport aux affaires que vous faisiez il y a plusieurs années? Il me semble que j'ai lu quelque chose à ce sujet dans les journaux.

M. Pitblado: La réponse est un non catégorique, soit dans le marché primaire, soit dans le marché secondaire. J'aime bien utiliser un exemple . . .

M. Ritchie: Pourriez-vous expliquer ce que cela signifie, les marchés primaire et secondaire?

M. Pitblado: Oui. Au sujet du marché primaire, qui est la souscription de la distribution des nouvelles émissions, j'aime bien l'exemple suivant: à la mi-septembre, le lundi, la bourse distribuait une émission de 425 millions de dollars de nouvelles obligations du gouvernement du Canada au public. Le mardi, elle souscrivait et distribuait au public une émission de 189 millions de dollars d'actions privilégiées de la *Alberta Gas Trunk Line (Canada) Ltd.* l'émission en capital effectif la plus importante que le Canada ait connue, et le mercredi, elle souscrivait et distribuait une émission de 200 millions de dollars d'obligations non garanties de la société Bell Canada, la plus importante émission du genre qu'a connue ce pays. Sur le marché secondaire, qui comprend les bourses des valeurs et les ventes secondaires, le volume et la valeur des transactions, cette année surtout, a beaucoup augmenté, mais je ne crois pas que l'industrie ait perdu sa position concurrentielle dans le système financier du pays.

Le président: Monsieur Bunting.

M. Bunting: Monsieur Ritchie, il y a peut-être une certaine confusion à cet égard. Nous avons soutenu que la somme des souscriptions en avoirs a diminué au pays. Il ne s'agit pas de la somme totale des souscriptions qui ont lieu, mais de la somme des souscriptions en capitaux ou en avoirs qui a diminué. Et nous avons tenté . . .

M. Ritchie: Pourriez-vous définir capital ou avoir s'il vous plaît?

M. Bunting: Ce sont les actions.

M. Ritchie: Les actions, bon.

M. Bunting: La propriété de base de l'industrie canadienne a diminué. A notre sens, cela est dû vraiment aux lois fiscales, les impôts sur les gains en capitaux et autres, qui ont rendu plus utile le financement par d'autres moyens. Cela toutefois ne s'applique pas à l'industrie en général. En fait, dans l'industrie, les systèmes de communications, l'échange sur le plan national, les règlements n'ont jamais été meilleurs qu'en ce moment.

M. Ritchie: Il y a quelques années, si un groupe de gens conversaient, ces gens parlaient beaucoup de leurs actions, et de leur position sur le marché, de leurs actions en pétrole, etc.

[Texte]

that now it seems to me among professional people. They tend seemingly to put their money in registered retirement funds and let it go at that. Is this making a significant change in your industry?

Mr. Bunting: Last year the trading on the Toronto Stock Exchange was \$6 billion. On December 8 we passed \$10 billion for this year. We have checked with statistics up until the end of September and the public participation is running higher than it has since early in the seventies. So if anything, the real facts are that the public participation in the amount of trading is very strong at the moment.

Mr. Ritchie: Is this public participation in the form of individuals, or has it tended to be in the form of large blocks?

Mr. Bunting: No. Individuals. When I say public participation, I mean individuals.

Mr. Ritchie: Who do all these registered retirement funds, pension funds, these pre-tax savings people—how much do they invest in stocks through your industry?

Mr. Pitblado: Those plans can be either self-administered by the individual—he can maintain the administration and therefore the investment decision-making—or he can have the plan trustee through a trust company and let them make the decisions. Of course, in a corporate pension plan, or other, there is a corporate trustee who is responsible for the investment advice on the assets. You have a myriad of people who can perform those functions.

Certainly at periods of time people have tended to become more—during the period of inflation, say beginning in 1974-75, I think we saw a lot of people moving away from equity securities and wanting to lock up some bond returns of double-digit 10 per cent or better. More recently, I think with a growing confidence in Canada again, as Mr. Bunting has said, we have seen a great deal more interest in the equity market and we are seeing a lot of flows of funds into equity savings, into pension plans, into registered retirement savings plans.

Mr. Ritchie: What I am really asking you is, is there not a tendency for the individuals not to be in the market, relatively speaking, but to delegate that maybe through their registered retirement plans? And what effect had that on the security markets in Canada?

Mr. Bunting: Since the war there has been a continuous trend to institutionalization. This is caused by legislation which in itself was positive. But pension fund legislation has put a tremendous amount of money into the hands of institutions. RSP's have put a tremendous amount of money into the hands of institutions.

Institutions climbed to about 75 per cent of the trading in the New York Stock Exchange. They reached a peak at around 48 per cent a couple of years ago on the Toronto Stock Exchange. They have currently dropped down somewhat to about 42 per cent. Those numbers are a little tricky because it may be that institutions are simply putting less money into stocks at the moment. But in the meantime the public participation has obviously been picking up the difference and the

[Traduction]

Il me semble qu'aujourd'hui, ce genre de conversation n'existe plus chez les professionnels. Ils semblent se contenter d'investir leur argent dans des fonds de retraite enregistrés. Cela a-t-il apporté un changement important à votre industrie?

M. Bunting: L'an dernier, la valeur totale des ventes sur la bourse de Toronto était de six milliards. Le 8 décembre, on dépassait les dix milliards pour l'année courante. Selon les statistiques jusqu'à la fin de septembre, la participation du public est plus grande qu'elle ne l'a été depuis le début des années soixante-dix. Donc, en fait, la participation du public dans la somme des ventes est très élevée en ce moment.

M. Ritchie: S'agit-il de particuliers, ou de groupes d'investisseurs?

M. Bunting: Non, il s'agit de particuliers. La participation du public, c'est celle des particuliers.

M. Ritchie: Qui sont ces gens qui achètent ces fonds de retraite enregistrés, ces fonds de pensions, qui profitent de l'exemption d'impôts—combien ont-ils investi en actions par l'entremise de votre secteur?

M. Pitblado: Ces programmes sont soit administrés par l'intéressé—il peut les administrer et ainsi prendre les décisions quant aux investissements à faire—ou il peut mettre son programme entre les mains d'une société de fiducie, qui prend les décisions quant aux investissements. Bien sûr, le cas d'un régime de pension d'une société ou autre, il y a un fiduciaire de la société qui agit comme conseiller sur les investissements de l'actif. Il y a une grande variété de gens qui assurent ces fonctions.

A certains moments, bien sûr, les gens ont tenté de devenir plus... durant la période d'inflation, depuis 1974-1975, beaucoup de gens ont laissé tomber les valeurs mobilières, pour investir dans les obligations qui rapportent 10 p. 100 ou plus. Récemment, en raison de la confiance croissante dans le pays, comme disait M. Bunting, les investisseurs s'intéressent beaucoup plus au marché des capitaux, aux régimes de pensions, et aux régimes d'épargne enregistrés.

M. Ritchie: En fait, je voudrais savoir s'il n'y a pas une tendance chez les particuliers de ne pas s'immiscer dans le marché, mais plutôt de déléguer cette fonction par le biais des régimes de retraite enregistrés? Quel effet cela a-t-il eu sur les marchés de valeurs mobilières?

M. Bunting: Depuis la guerre, il y a une tendance continue de se fier aux sociétés d'investissements, et ce est à cause des lois qui en elles-mêmes ont donné un résultat positif. Or, les lois sur les fonds de retraite ont mis une somme très importante entre les mains des institutions, tout comme les régimes d'épargne enregistrés d'ailleurs.

Soixante-quinze pour cent des ventes de la Bourse de New York sont faites par des institutions aujourd'hui. Quant à la Bourse de Toronto, elles ont atteint un maximum de 48 p. 100 il y a quelques années. Aujourd'hui ce chiffre est tombé à 42 p. 100. Ces chiffres sont un peu trompeurs, car il se peut que les institutions simplement investissent moins d'argent dans les actions en ce moment. Par contre, la participation du public a évidemment comblé la différence, et la somme totale des

[Text]

total amount of trading is higher. So if anything, institutionalization is stabilizing in Canada at the moment perhaps.

• 1025

Mr. Ritchie: Let us assume it does not stabilize, it goes on; you could end up in a position almost like you mentioned, the Dutch situation where the banks take it all. We could be reaching a stage where the institutions take it all or practically all.

Mr. Pitblado: That is one of the great advantages of the securities industry. Mr. Kniewasser said there are 5,000 individual registered representatives qualified in offices right across this country dealing with the public and to maintain that type of system and broaden and expand that type of system will act as a counterbalance to those very concerns that you have. But by having a wide variety of individuals, and these individuals have their own opinions, they are providing, I believe, a mechanism to individual investors right across this country and we should be very careful before we impact adversely on that fact.

Mr. Ritchie: I do not buy stocks but a friend is in the business and the suggestion is that the individual buying stock, I believe, has been at a relative disadvantage, say, over an institution in a sense, his charges were higher. These sort of things tend to be counterproductive and I believe the stock exchanges have tried to mitigate them. But do you think you can continue to have a large number of individuals invest in stocks to head off this institutionalization?

Mr. Bunting: I think the demographic statistics would indicate that probably in the next 10 years we will be having a higher percentage of individuals in the markets. People tend to become investors of reasonable significance when they reach the age of roughly 40. It may be a little earlier now with two people working in a family. Historically, they have become investors after they have bought their house and their children have largely made their way through school and it is at that point. If we look at this post-war baby bulge, one would expect there would be a fairly high percentage of new investors coming on the scene potentially in the next few years.

To go to the heart of your question, are they in fact going to be investors as individuals or the forces of the banks and the other ways of saving in Canada? I think on the whole we have done a better job here in fact than maybe any other country in the world in keeping the individual investor in the market. Our information systems are better. The visibility of our market system is such that I think there is reasonable confidence by Canadians in our markets and I would think, particularly if there could be a few changes in the tax laws that would encourage the individual to handle his own money as against getting a tax benefit from institutionalizing his money, we have good reason to think the individual investor will carry on in this country.

Mr. Ritchie: Just one last question.

[Translation]

ventes est plus élevée. Donc, il se peut que l'investissement par l'entremise des institutions se stabilise en ce moment au Canada.

M. Ritchie: Supposons que la situation ne se stabilise pas, qu'elle demeure la même, nous pourrions nous trouver dans la situation que vous avez mentionnée, celle des Hollandais, où les banques prennent tout. Nous en arriverions à ce point où les institutions prendraient tout ou presque tout.

M. Pitblado: C'est là un des grands avantages que présente l'industrie des valeurs. M. Kniewasser a déclaré que 5,000 représentants inscrits sont qualifiés dans les bureaux du pays qui font affaires avec le public. Ils verront à maintenir et à élargir ce régime pour contrebalancer vos préoccupations. Avec toutes sortes de gens ayant leurs propres opinions, nous pouvons offrir un mécanisme aux actionnaires du pays. Avant de changer quoi que ce soit, il faut être très prudent.

M. Ritchie: Je n'achète pas moi-même d'actions, mais un de mes amis en achète. Il prétend que l'acheteur d'actions est relativement désavantagé par rapport à une institution par exemple. Ses frais sont plus élevés. C'est le genre de situation qui nuit à la productivité; je crois que les bourses ont tenté d'améliorer un peu la situation. Croyez-vous qu'un grand nombre de personnes achèteront encore des actions, ce qui nous permettrait de retarder l'institutionnalisation?

M. Bunting: D'après nos statistiques démographiques, il semble que nous aurons probablement au cours des 10 prochaines années plus de particuliers qui investiront prudemment dans le marché des actions. Les gens ont tendance à devenir des actionnaires raisonnablement importants vers l'âge de 40 ans, peut-être un peu plus tôt maintenant, puisque bien souvent deux personnes travaillent dans une même famille. Par le passé, on commençait à investir une fois la maison achetée et les enfants sortis de l'école. Tenant compte du taux de la natalité d'après-guerre, nous pouvons nous attendre à un pourcentage assez élevé de nouveaux actionnaires au cours des prochaines années.

Mais revenons au cœur du problème; y aura-t-il vraiment des particuliers actionnaires ou les banques ou autres institutions d'épargne seront-elles les principaux actionnaires au pays? Dans l'ensemble, nous avons fait un meilleur travail que n'importe quel autre pays au monde en conservant ce marché des particuliers actionnaires. Nos systèmes de renseignements sont meilleurs. Le marché est visible et, à cause de cela, les Canadiens ont raisonnablement confiance. S'il y avait quelques changements dans les lois fiscales, nous pourrions ainsi encourager les particuliers qui placeraient leur propre argent au lieu d'obtenir des avantages fiscaux en la plaçant dans des institutions. Nous avons de bonnes raisons de croire que les particuliers actionnaires demeureront au pays.

M. Ritchie: J'ai encore une dernière question.

[Texte]

The Chairman: Just a minute. Let us get some more answers and then Dr. Ritchie had a brief point to add and then we will move on.

Mr. Kniewasser: I would just like to say briefly, Dr. Ritchie, to follow up your line of questioning, Bill C-15, if not amended along the lines we suggest, is a further contribution to the institutionalization of the capital market in Canada. And we should be moving this capital market in just the opposite way to more public participation and more decentralization of our savings and investment systems. This bill moves it in just the opposite way as we have been explaining.

Mr. Bunting: I was recently in Brazil. It was quite interesting that, for historic reasons, Brazil developed in the opposite fashion with the financing largely coming in a controlled fashion from the banks and from the government. They are just in the process now of setting up rules, regulations and laws to push hard toward the development of an investment business to achieve the very things we already have, particularly matters that involve individual initiative and innovation in things that are financed by individuals and people with insight. They are not financed by institutions. Brazil wants to achieve that and they are moving to get it, and it would really be too bad if we lost it by inadvertence.

• 1030

Mr. Ritchie: Mr. Kniewasser answered my last query.

The Chairman: Were you thinking, Mr. Bunting, of things like the registered retirement savings plan, which is self-administered?

Mr. Bunting: Yes. We have really done our best to encourage the situation where there could be more self-administered plans. But it speaks to other things. Frankly, the capital gains tax; you can escape capital gains by taking a pension rather than handling it yourself, and a number of different things of that sort.

The Chairman: Mr. Trudel.

Mr. Trudel: Thank you, Mr. Chairman. I think we have had some exchange of views on definition and separation of responsibilities, and this last one on the purpose and the use of the capital and the saving. Let me address myself to possibly a different line of questioning. Would the fact that the banks would be involved in securities to a much larger degree be of much concern to you? They could offer the service at a much lower cost than you are offering it to the public at the present time. Is the cost structure of your operation such that you could still survive if the banks came and gave a counterservice to the public?

Mr. Pitblado: Because of the size of their capital basis, because of the size of their assets, because of the size of their earning power, and with a host of new banks in here, again with very substantial parent company banks in Switzerland or Germany or Holland or Japan, if the banks decided they wanted to undercut the investment industry, in the short run

[Traduction]

Le président: Un instant. Avant de continuer, obtenons d'abord les réponses et vous poserez ensuite votre question.

M. Kniewasser: Je vais répondre brièvement à votre question monsieur Ritchie; si le projet de loi C-15 n'est pas modifié selon nos suggestions, il contribuera à l'institutionnalisation du marché des capitaux au pays. Nous devrions déplacer ce marché des capitaux dans le sens contraire, afin qu'il y ait une plus grande participation du public et une plus grande décentralisation de nos épargnes et de nos investissements. Le projet de loi fait exactement le contraire, comme nous venons de vous l'expliquer.

M. Bunting: Dernièrement j'ai été au Brésil, et j'ai trouvé très intéressant que, pour des raisons historiques, ce pays se développe de façon tout à fait différente, le financement provenant surtout et de façon réglementée, des banques et du gouvernement. A l'heure actuelle, on est en train d'y établir des règlements et des lois destinés à favoriser la mise sur pied d'entreprises d'investissements; ces entreprises poursuivront les objectifs que nous avons déjà atteints, particulièrement dans des domaines faisant appel à l'esprit d'initiative et d'invention, c'est-à-dire où le financement est assuré par des gens perspicaces. Il n'y aurait pas de financement de la part d'institutions. Le Brésil veut réaliser cela et s'orienter dans ce sens; il serait donc déplorable que cette occasion nous passe entre les doigts.

M. Ritchie: M. Kniewasser a répondu à ma dernière question.

Le président: Monsieur Bunting, songez-vous aux régimes enregistrés d'épargne-retraite dont l'administration est assurée par ces membres?

M. Bunting: Nous avons vraiment fait tout en notre pouvoir pour favoriser la création de tels régimes qui sont auto-administrés, mais cela se rapporte à d'autre chose. Je songeais à l'impôt sur les plus-values auxquelles on peut échapper en souscrivant à une régime de retraite plutôt qu'en s'occupant de cela soi-même et à d'autres choses de même nature.

Le président: Monsieur Trudel.

M. Trudel: Merci monsieur le président. Je crois que nos discussions ont porté sur la définition et la répartition des compétences puis sur l'utilisation qu'on peut faire du capital et de l'épargne et sur l'objectif que cette utilisation cherche à atteindre. J'aimerais maintenant poser des questions sur quelque chose de différent. Le fait que les banques s'occuperaient davantage des valeurs mobilières vous inquiète-t-il beaucoup? Ces institutions seraient en mesure d'offrir ce service à des prix bien inférieurs à ceux que vous exigez du public à l'heure actuelle. Les frais entraînés par vos activités vous permettraient-ils de survivre si les banques offraient le même service que vous au public?

M. Pitblado: Étant donné le capital considérable des banques, leurs actifs très importants, leurs grandes possibilités de réaliser des bénéfices; étant donné aussi le fait qu'il existe tout un groupe de nouvelles banques ici, affiliées à des sociétés-mères d'envergure situées en Suisse, en Allemagne ou en Hollande ou au Japon, si ces institutions décidaient de nous

[Text]

they could easily do so. However, in the long run I suggest that you would not be dealing with a cost-competitive structure, you would be dealing with an oligopolistic type of structure, and in the long run you would be paying more for those services.

Mr. Bunting: As they do in Europe. At the very moment, to get it done in Europe does not cost less than it does here. They have overrides, they have charges for your accounts. It does not cost less.

Mr. Trudel: May I then go back to the European situation. I think it was Mr. Pitblado who said the banks have taken over the marketplace in Europe, and I think in all of the answers we have had this treat come through. The concern you seem to express at the present time would be the invasion of the European and the Japanese banks into our investment market and capital market in Canada. From what we have heard so far from foreign banks, the majority of the foreign banks that would be operating in Canada and capturing the market would be U.S. banks rather than European banks, and if what you are telling us this morning is that they operate pretty well the same way in the States as they do in Canada, then the concern you are expressing to this Committee may not be as grave as what we sense it to be. This has not been related to us, and this throws a different light altogether. I will come back to that point later. I am wondering if possibly we are not alarmed by two different bugbears. The European system is one thing, but I think 75 per cent or more of the invasion, at least in my opinion, will be taking place from the States.

Mr. Pitblado: In the United States there has been, historically, a separation of function. In the early nineteen-thirties, as you are aware, the Glass-Steagall Act was passed, which attempted to separate the functions of banking and investment banking or securities industry. If those U.S. banks came to Canada, became chartered banks in Canada, had the powers under the Bank Act to give them securities power in Canada, they would then be able to do things in Canada that they cannot do in the United States, and I think they would find those things attractive to do—in particular, the restrictions on the number of branches. Five branches? Toronto, Montreal, Calgary, Vancouver, and pick one other. I happen to be from Winnipeg so we will pick Winnipeg. Now I can cover 70 per cent of the Canadian public from those five branches. I can get into the securities business very easily, not serving the small investor in the outlying areas of Nova Scotia or in the Yukon, but dealing with the big pools of money, what we would call creaming, if you will, in the major urban centres of the country. I think these banks, because they are limited in their banking activities, are going to find it very attractive to become involved in securities-related functions whether they are European banks, United States banks or Japanese banks and that, in turn, will put further pressure on the Canadian banks to get more involved as well for competitive reasons.

[Translation]

couper l'herbe sous les pieds pour ce qui est des investissements à court terme, elles pourraient aisément le faire. Les choses sont toutefois différentes à long terme. A mon avis, on ne ferait pas face à une structure permettant la concurrence mais à un oligopole, ce qui veut dire qu'à la longue, il faudrait payer davantage pour ces mêmes services.

M. Bunting: Comme en Europe, donc. A l'heure actuelle, cela ne coûte pas moins cher qu'ici d'obtenir ces services en Europe, car il y a là-bas des frais de commission et des frais d'agir. Ce n'est pas meilleur marché là-bas.

M. Trudel: J'aimerais revenir à ce qu'on a observé en Europe. Je crois que c'est M. Pitblado qui disait que les banques ont la haute main sur le marché européen. Je crois d'ailleurs que toutes les réponses que nous avons entendues faisaient planer cette menace. Vous semblez en effet craindre à l'heure actuelle la possibilité que les banques européennes et japonaises envahissent notre marché de l'investissement et du capital au Canada. Toutefois, il semble que la plupart des banques étrangères qui s'installeraient au Canada et accaparaient une partie du marché seraient américaines plutôt qu'européennes. Par conséquent, si ces institutions fonctionnent à peu près de la même façon qu'au Canada, la crainte dont vous avez fait état n'est peut-être pas aussi grave que nous le croyons. On ne nous a pas dit cela, mais quoiqu'il en soit, cela présente la question sous un jour tout à fait différent. Je reviendrai là-dessus plus tard. Je me demande si nous ne sommes pas effrayés par deux objets différents. Il est vrai qu'il faut tenir compte de la présence du réseau européen mais j'estime que ce sont les banques américaines qui, dans une proportion de 75 p. 100 ou même plus, seront les protagonistes de cette invasion.

M. Pitblado: Vous savez qu'aux États-Unis il existe une séparation des fonctions qui remonte assez loin. Vous n'ignorez pas, en effet, qu'au début des années trente, ce pays adopta la loi Glass-Steagall Act, destinée à faire la distinction entre les activités bancaires au sens strict et les banques d'affaires ou le secteur des valeurs mobilières. Si donc ces institutions s'installaient au Canada, obtenaient des status canadiens et étaient dotées des pouvoirs accordés en vertu de la Loi sur les banques leur permettant de faire des transactions mobilières au Canada, elles seraient alors en mesure de se lancer dans certaines affaires qui leur sont interdites aux États-Unis. Je suis d'ailleurs d'avis que cela les attirerait—surtout étant donné les restrictions relatives au nombre de succursales. Si on les limite à cinq succursales, qu'est-ce qu'elles font? Elles choisissent Toronto, Montréal, Calgary, Vancouver et une autre ville, à leur choix. Étant donné que je suis moi-même de Winnipeg, je choisirais donc cette ville. Or, en rayonnant à partir de ces cinq succursales, on est en mesure de desservir 70 p. 100 du public canadien. Je pourrais aisément me lancer dans les valeurs mobilières, non à faisant affaires avec le petit investisseur des régions éloignées de la Nouvelle-Écosse, ou du Yukon, mais en m'adressant à ceux qui détiennent des sommes considérables, ceux qui se trouvent dans les grands centres urbains du pays, ce qui correspondrait un peu à écrémer le marché, si vous me permettez l'expression. Si l'on se reporte donc aux banques que j'ai mentionnées, étant donné que leurs

[Texte]

Mr. Bunting: Could I answer that? The American banks are, in fact, currently very active in Europe in Eurodollars trading and have gone outside the United States into a market where they are allowed to do these things. I read just recently that they are losing a bit of market share, but Eurobond trading has been essentially a United States bank operation.

Mr. Trudel: We have had some evidence before this Committee, people's saying that contrary to what you have expressed—you have indicated that the banks are pretty well concentrating their activities on short-term in Europe—some of our people who are trading in Europe and some of our customers that you want or might be interested in are now telling us that they go to Europe and get one-stop shopping either on buying or equipment, they get the financing and the long-term, an advantage that they are not getting in Canada. So, some of the services are not being performed, according to the testimony that I have heard, not being performed by either yourselves or the Canadian banking system. It is available and this comes back to the point that Mr. Pitblado was saying, either by Japanese or by Europeans and in some cases at a lesser cost and on better conditions than we can get within our system in Canada.

Mr. Bunting: I think that is a function of the fact that they have a lower inflation rate in Europe and, therefore, as a consequence have much lower interest rates, and if one is willing to bet on exchange, it is currently very worthwhile for a Canadian corporation or government, for that matter, to go to those markets to receive their money. If they go, it is a fact that those banks are into leasing, into distribution, into their accounts, into short-term lending, but that, on the other hand, is not to say that all those facilities are not available in Canada. They are, but this point in time it is worthwhile, for reasons frankly that are beyond the control of the investment industry in Canada. Mr. Brunet is more of an expert.

Mr. Brunet: For example, in Switzerland you can borrow for five years at an approximate rate of 4 per cent, but it is in Swiss francs, so you are changing your Swiss francs into Canadian dollars and you are taking the risk of the exchange rate five years later. Some provincial governments went to these Swiss markets five or seven years ago—you know what happened to the Swiss franc compared to the Canadian dollar—and they are paying that back today sometimes at 100 per cent over the money they received. So, the rate is one thing. When you are borrowing in another currency and changing it back into Canadian and you have to pay it back in

[Traduction]

activités bancaires sont limitées, elles seront bien attirées par des activités connexes du secteur des valeurs mobilières, qu'il s'agisse de banques européennes, américaines ou japonaises; cela constituera ensuite une pression pour les banques canadiennes et ces dernières devront donc se lancer dans le même secteur pour leur faire la concurrence.

• 1035

M. Bunting: Me permettez-vous de répondre à cela? Les banques américaines, à l'heure actuelle, sont très actives dans le commerce des eurodollars et des euro-obligations, et à cette fin, on franchit les frontières des États-Unis, pour se trouver un marché où ces transactions sont autorisées. J'ai lu dernièrement que leur part du marché a quelque peu rétréci mais le commerce des euro-obligations est essentiellement une activité bancaire américaine.

M. Trudel: Nous avons tout de même entendu les témoignages où l'on disait justement le contraire de ce que vous avez dit—vous avez laissé entendre que les banques concentrent leurs activités sur les marchés à court terme en Europe. Certains de nos fonctionnaires qui font des affaires en Europe et certains de nos clients qui pourraient vous intéresser, nous affirment qu'ils vont en Europe pour faire une transaction, par exemple l'achat de valeurs ou de machines et qu'ils obtiennent le financement nécessaire et les conditions à long terme, avantage qui ne leur est pas accordé au Canada. On peut donc conclure après avoir entendu ces témoignages que vous-mêmes ou le système bancaire canadien ne fournit pas certains services. Par ailleurs, et cela revient à ce que disait M. Pitblado, les institutions japonaises ou européennes, elles, dispensent ces services et parfois à meilleur compte et à des conditions plus avantageuses que ce que nous trouvons au Canada.

M. Bunting: Je crois que cela tient au fait que l'inflation est moins grave en Europe et que, par conséquent, les taux d'intérêt sont inférieurs aux nôtres. En outre, compte tenu du taux de change actuel, il est très avantageux pour une société ou un gouvernement canadien de faire affaire sur ces marchés afin de recevoir des fonds européens. Il est vrai que ces institutions européennes s'occupent des questions de location, de distribution, de comptabilité et de prêts à court terme, mais cela ne signifie pas que ces services ne sont pas disponibles au Canada, car ils le sont. Il est tout simplement avantageux à l'heure actuelle de faire des affaires en Europe pour des raisons sur lesquelles l'industrie de l'investissement canadien n'a aucun contrôle. M. Brunet est un expert plus qualifié que moi en ce domaine.

M. Brunet: Prenons l'exemple de la Suisse où l'on peut emprunter pour cinq ans, à un taux approximatif de 4 p. 100. La transaction se fait toutefois en francs suisses, ce qui signifie que vous changez vos francs suisses en dollars canadiens et que vous prenez le risque d'être assujettis à un cours du change défavorable cinq ans plus tard. Certains gouvernements provinciaux ont emprunté sur ces marchés suisses il y a cinq ou six ans—eh bien, vous savez ce qui est arrivé au franc suisse en comparaison du dollar canadien—et ils doivent maintenant rembourser aujourd'hui à un taux de 100 p. 100. Il faut donc tenir compte du taux car si on effectue un emprunt dans une

[Text]

five or six or eight years, you have a risk factor of the exchange rate.

The Chairman: Mr. Kniewasser.

Mr. Kniewasser: The facts are that money, longer than 10 years, is not available in that system. I have not seen that testimony, it is not available, so the whole business structure is financed on a very short-term basis throughout Europe. I suggest with respect that we are much better off in that respect in Canada where most of our industries have a stronger, longer term financing base behind them, although even in Canada it should be approved.

Mr. Trudel: All I have seen over there was seven years, I have not seen anything beyond that.

Mr. Kniewasser: Yes.

Mr. Trudel: The next question has to do with definition. I think you are quite clear in what you have said in your definition and in the amendments that you submitted to us after your appearance before the Senate. Let me come at this from the other side. If I read them correctly, and I have not had them for very long, and if I were involved in the trust companies, I would have just as much concern with your definitions that you would be excluding the trust companies who have been operating either in estates and so on, that you would be doing to them what you are claiming the banks are doing to you in our new definition. Is that a fair assumption?

Mr. Pitblado: We do not believe our proposals or definitions would impact on trust companies at all. As we know, in Canada, by law, trust companies have been separated from commercial banks, and the activities performed by trust companies, in terms of counselling, trustee services, giving investment advice, managing pension funds, managing individual savings, would not be impacted, in our opinion, by any of the proposals that we have made.

Mr. Trudel: One last question, Mr. Chairman.

Mr. Pitblado: I was just asking legal counsel whether he agreed with the statement, having made it, and he appeared to be nodding his head.

Mr. Trudel: I was wondering whether the witnesses would have some comments to make on the ceilings regarding the foreign banks within Canada. Do you feel that we are too lenient in the 15 per cent and the dollars and cents contained in this bill? Or would you restrict it to a larger degree, either in definition or in size?

Mr. Pitblado: I guess we could each have our independent opinions. I happen to be a bit of a Canadian nationalist. I happen to believe we should maintain control of our financial system in Canadian hands. As I indicated earlier, some of the world's strongest banks are Canadian banks. They have assets of \$175 billion and they, the foreign banks coming in, are to be restricted in terms of the service, the banking services, they can provide. We are saying that they should obviously be not given the same open access to securities industry functions. It does not make any sense to restrict them in their banking

[Translation]

autre devise et qu'on convertit les fonds en dollars canadiens, pour ensuite devoir les rembourser dans cinq, six ou huit ans, on court le risque d'être défavorisé par le cours du change.

Le président: Monsieur Kniewasser.

M. Kniewasser: Il convient de rappeler qu'il est impossible, sur ces marchés, d'obtenir un emprunt pour une période de plus de dix ans. Je n'ai pas entendu cela évoqué au cours des témoignages. Un emprunt à long terme étant impossible, la structure commerciale entière est financée à très court terme, partout en Europe. J'estime donc qu'à cet égard nous jouissons d'un système bien plus favorable au Canada où la plupart de nos industries bénéficient d'un système de financement plus long et plus solide, bien qu'il faille obtenir une autorisation.

M. Trudel: Lorsque j'étais là-bas, je n'ai entendu parler que de périodes de sept ans, jamais plus longues.

M. Kniewasser: Oui.

M. Trudel: La prochaine question porte sur la définition. J'estime que votre définition et les amendements que vous nous avez présentés après votre comparution devant le Sénat sont très clairs. Je vais donc aborder cette question autrement. Si j'ai bien lu vos propositions, ce que je n'ai pas fait très longuement, et si j'étais lié de quelque façon à des sociétés de fiducie, j'aurais de bonnes raisons d'être inquiet. Je me reporte à votre proposition selon laquelle ces sociétés seraient exclues si elles ont effectué des transactions immobilières, etc; ces dernières auraient alors lieu de croire que vous voulez leur faire ce que, d'après vous, les banques vous font d'après notre nouvelle définition. Est-ce que je vois juste?

M. Pitblado: Nous croyons que les définitions que nous vous proposons n'auront aucun effet sur les sociétés de fiducie. D'après la législation canadienne, les sociétés de fiducie sont dans une catégorie à part des banques commerciales et leurs services de conseil, de fiduciaire, de courtier en investissement, de gestion des fonds de pension, de gestion de l'épargne des particuliers ne seront pas du tout touchés par les propositions que nous vous avons présentées.

M. Trudel: Une dernière question, monsieur le président.

M. Pitblado: Je demandais simplement au conseiller juridique si ce que je venais de dire était exact, et il me semble acquiescer de la tête.

M. Trudel: Les témoins ont-ils quelque chose à dire au sujet des plafonds imposés aux banques étrangères qui ont des succursales au Canada? Sommes-nous trop indulgents en imposant un plafond de 15 p. 100 et de telles sommes dans le projet de loi? A votre avis, devrait-on resserrer la définition ou réduire les chiffres?

M. Pitblado: Chacun a droit à son opinion. Je suis quelque peu nationaliste et je crois qu'on devrait laisser le contrôle de notre système financier entre les mains des Canadiens. Je vous ai déjà dit que les banques les plus puissantes du monde sont les canadiennes, car elles ont un actif de 175 milliards de dollars. Il faut donc limiter les services bancaires que peuvent prodiguer ici les banques étrangères. On ne devrait certainement pas leur ouvrir aussi grand l'accès au marché des valeurs. C'est inutile de limiter leurs activités bancaires en les laissant librement offrir le service de courtier en valeurs. Si le bill est

[Texte]

functions and leave them totally unfettered in securities industry functions. I think, therefore, if this bill went forward in its present form, at the very least restrictions should be placed on foreign banks coming into Canada in securities—related functions.

You asked specifically how we feel with respect to the 15 per cent ceiling and capital limitations and branching limitations. I think they are a little outside our purview as an industry. I think conceptually we agree—and I personally agree—with the concept of placing restrictions. You can put your toe in the water and then you can, over a period of time, walk in up to your knees, you can then go up to your waist and, finally, go all the way. But if you let somebody jump in right off the bat, it is hard to say they have not go wet. So I think that gradual approach is the right approach. I do not think we have specifically or I have specifically comments to say whether 15 is the right number or 5 branches are the right number.

Mr. Kniewasser: Certainly it would be anomalous in the view of all provincial securities commissioners in Canada to put foreign banks in the securities industry in Canada to an extent that foreign securities firms cannot be put into the business in Canada. I really cannot understand the drafters of the bill, having protected the banks, with their billions of dollars of assets, against this and then turning around and leaving this wide open for foreign securities firms. I think it is a major loophole in the bill that has to be plugged.

The Chairman: That is well over 10 minutes. You have opened an area that is important to have your evidence about.

Monsieur Leblanc.

Mr. Leblanc: Merci, monsieur le président. J'aimerais éclaircir un point qui a déjà été discuté, parce qu'à ce moment-ci de la séance, il est assez difficile de ne pas revenir sur le même sujet.

Quelle a été la progression de l'Association des courtiers en valeurs mobilières depuis les années soixante? Êtes-vous en progression, stagnez-vous ou êtes-vous en régression?

Mr. Kniewasser: Il y avait, monsieur le président, une certaine rationalisation dans l'industrie. Quand j'ai commencé, ce n'est pas en 1960 mais vers 1970, il y avait par exemple 140 ou 150 compagnies avec un capital total de 150 millions de dollars.

A cause de cette rationalisation plutôt constructive, je dirais qu'il y a maintenant moins de compagnies. Il n'y a maintenant qu'une centaine de compagnies, avec un capital beaucoup plus important et un personnel beaucoup plus nombreux et des bureaux partout au pays. Le capital actuel est d'environ 215 millions de dollars, donc l'industrie de courtage a progressé au Canada.

• 1045

Mr. Leblanc: Je vous remercie de vos renseignements. Il y a quelques années, à Montréal nous avons eu à faire face à des problèmes financiers causés par des compagnies de courtiers en valeurs mobilières, alors jusqu'à quel point les investisseurs

[Traduction]

adopté tel quel, il faudra songer à restreindre au moins ce service des banques étrangères qui ouvrent des succursales au Canada.

Vous m'avez également demandé ce que je pensais du plafond de 15 p. 100 et des limites imposées à l'investissement et au nombre de succursales. Cela n'est pas particulièrement de notre ressort. En principe, je suis personnellement en faveur du concept de la limitation. C'est bien connu, on commence par prendre un doigt, puis on prend finalement tout le bras. Mais si on donne le bras, il n'y a pas de doute possible. Il vaut mieux y aller graduellement. Quant à 15 p. 100 et cinq succursales, nous n'avons pas d'opinion particulière, du moins pas moi.

Mr. Kniewasser: Étant donné les commissions provinciales des valeurs au Canada, ce serait anormal de laisser les banques étrangères pénétrer le marché des valeurs ici tout en refusant l'établissement de courtiers en valeurs étrangers. Je ne comprends vraiment pas comment les rédacteurs du projet de loi peuvent protéger les banques qui ont un actif de milliards de dollars en laissant un trou béant par lequel peuvent pénétrer les courtiers en valeurs étrangers. C'est une échappatoire importante qu'il nous faut bloquer.

Le président: Vous avez largement dépassé vos 10 minutes. Vous avez abordé un sujet sur lequel nous devons absolument connaître votre opinion.

Mr. Leblanc.

Mr. Leblanc: Thank you, Mr. Chairman. I would like to clarify something which has been discussed. At this stage, it would be hard not to sound repetitive.

How has the Investment Dealers Association of Canada developed since the sixties? Are you progressing, are you stable or are you regressing?

Mr. Kniewasser: Let us say that the industry has rationalized itself. When I started in 1970, there were 140 or 150 companies with \$150 million total assets.

Since this positive rationalization, there are now less companies—we are only about 100—and our assets are more important, our staff much bigger and we have offices across the country. The industry's current capital is around \$215 million, so investment dealing has progressed in Canada.

Mr. Leblanc: Thank you for your information. A few years ago, in Montreal, we encountered financial problems caused by certain brokerage firms. To what extent did the investors suffer? Was there any sort of guarantee of protection? Did

[Text]

ont-ils été lésés. Y avait-il une garantie quelconque de protection? Ou est-ce que les garanties mises de l'avant par le gouvernement fédéral sont arrivées seulement par la suite de ces faillites, où le petit épargnant a perdu énormément je pense?

M. Kniewasser: Monsieur Brunet, vous et la compagnie Beaubien, êtes les plus grandes compagnies de langue française. Vous êtes parfaitement bien placés pour répondre.

M. Brunet: En fait, au cours des années 1970, un certain ménage s'est fait à la Bourse, certaines compagnies ont dû fermer leurs portes à cause de leurs opérations difficiles. Mais à ce moment-là, le public investisseur, qui avait des fonds en dépôt à l'intérieur de la compagnie, des titres en dépôt, n'ont rien perdu parce que les courtiers, tant l'Association des courtiers que la Bourse de Toronto, la Bourse de Montréal, ont ensemble un fonds national de prévoyance, en anglais c'est le National Contingency Funds, et tous les courtiers, au moyen de cotisations, ont un fonds global pour protéger les fonds qui sont déposés chez les courtiers. Alors, il n'y a eu aucune perte chez les clients qui avaient des titres en dépôt et dans . . .

M. Kniewasser: Dans l'histoire de l'Association.

M. Brunet: C'est cela, dans l'histoire de l'Association.

M. Leblanc: Les difficultés financières qu'ont éprouvées certaines maisons de courtage, étaient-elles dues au fait que la loi régissait les banques d'une certaine façon, ou au fait que votre industrie n'était pas régie d'une façon suffisamment stricte?

M. Brunet: Non, je ne crois pas, monsieur. En fait, d'abord l'Association s'était dotée de règlements assez sévères, en plus des commissions des valeurs mobilières à travers chacune des provinces ont des règlements également assez sévères, ce n'est donc pas une question d'absence de règlements, mais plutôt de mauvaises affaires. Il n'y a pas que les courtiers qui ont eu des difficultés, d'autres sortes de compagnies peuvent avoir des difficultés, et quand il y a faillite, bien évidemment, il y a des pertes à certains endroits. Cela se voit dans tous les genres de commerces, mais comme M. Kniewasser disait tout à l'heure, depuis 1970, il y a eu une rationalisation de l'industrie, des courtiers se sont groupés, il y a eu des fusions de courtiers qui ont fait que l'industrie des valeurs mobilières est beaucoup plus solide aujourd'hui qu'elle l'était il y a dix ans.

M. Kniewasser: Je ne suis pas pessimiste pour l'industrie dans le Québec, ni pour le Québec. Nous y avons 55 compagnies maintenant et ces 55 compagnies ont obtenu de très bons résultats cette année.

M. Leblanc: Je pense que c'est important, 55 compagnies de courtage.

M. Kniewasser: Oh oui, 55, de courtage.

M. Leblanc: De courtage.

M. Brunet: 55 compagnies de courtage au Québec.

M. Leblanc: Qui doivent employer 2,000 personnes.

M. Kniewasser: 5,000.

[Translation]

guarantees offered by the federal government only come into effect after these bankruptcies which, I believe, caused enormous losses to smaller investors?

Mr. Kniewasser: Mr. Brunet, since your brokerage firm and the Beaubien firm are the two largest French-language investment dealers, you are in a perfect position to answer that question.

Mr. Brunet: It is true that during the 1970's a shuffle did take place within the Stock Exchange; some companies had to close down because their operations had run into trouble. But the investing public who had deposited funds or instruments with the company lost nothing since all investment dealers, through the Investment Dealers Association, the Toronto Stock Exchange, and the Montreal Stock Exchange, have a group National Contingency Fund. Through contributions, brokers have set up a general fund to protect the funds they have on deposit. So there was no loss to customers with instruments on deposit or . . .

Mr. Kniewasser: Throughout the entire history of the Association.

Mr. Brunet: Yes, throughout the entire history of the Association.

Mr. Leblanc: Were the financial difficulties encountered by certain brokerage firms caused by the fact that banks were legally regulated in a certain way, or by the fact that your industry was not subject to strict enough regulations?

Mr. Brunet: No, I do not think that was it. In the first place, the Association has equipped itself with fairly strict regulations, and in the second place, each province's security commission has equally strict regulations. So the problem did not arise through a lack of regulations, but through poor business conditions. Investment dealers were not the only ones to have problems. Other types of company also have problems, and it is obvious that in a bankruptcy someone has to lose. It can happen in any type of business, but as Mr. Kniewasser said earlier, the industry has been rationalized since 1970, with investment dealers grouping together or merging. Hence the security industry is on a much more solid footing now than 10 years ago.

Mr. Kniewasser: I am not pessimistic about the industry in Quebec or about Quebec. We now have 55 firms in Quebec, and they have done very good business this year.

Mr. Leblanc: I think this is an important fact. Did you say 55 brokerage firms?

Mr. Kniewasser: Yes, 55 brokerage firms.

Mr. Leblanc: Brokerage firms.

Mr. Brunet: There are 55 brokerage firms in Quebec.

Mr. Leblanc: They must employ about 2,000 people.

Mr. Kniewasser: 5,000.

[Texte]

M. Leblanc: En tout cela, au Canada.

M. Kniewasser: Non, dans la province de Québec. Dans le Québec.

M. Leblanc: Dans le Québec.

M. Kniewasser: Oui.

M. Leblanc: 5,000 employés . . .

M. Kniewasser: Le total pour le Canada est 15,000, il y en a 5,000 dans le Québec.

M. Leblanc: Bien, je voudrais éclaircir ces points-là, parce que je pense qu'à la suite de la discussion amorcée par M. Lambert selon laquelle les gens n'ont pas confiance dans votre industrie il serait bon d'inscrire au dossier qu'il est impossible de perdre de l'argent quand on a recours à vos services.

M. Kniewasser: Vous pouvez faire des placements, mais vous ne perdrez pas d'argent par suite de difficultés avec la compagnie Beaubien et la nôtre, jamais.

M. Leblanc: Oui, mais une personne peut faire un mauvais placement, parfois les employés de vos services vont conseiller une personne et lui dire: «Eh bien, écoute, nous sommes émetteurs dans telle compagnie, nous avons mis les actions sur le marché, il faudrait que tu achètes cela, c'est bon», alors là vous aussi, à l'occasion avez des petits conflits d'intérêt, parce que vous avez à pousser la marchandise que vous avez d'abord mise sur le marché. Vous souhaitez évidemment que cela s'étende le plus possible et que l'émission que vous avez en main se vende le plus rapidement possible, évidemment, parce que c'est votre affaire. C'est comme cela que vous gagnez votre vie.

• 1050

M. Kniewasser: Oui, monsieur, comme je viens de l'expliquer, en répondant à M. Lambert tout à l'heure, il y avait un permis annuel pour chaque vendeur de valeurs mobilières industrielles. Un permis qui est contrôlé par la commission des valeurs mobilières du Québec, laquelle commission est très forte.

Alors, il existe tout un système pour voir à ce que ces conseils soient aussi professionnels que possibles. Franchement, et c'est encore un thème dont je veux traiter, monsieur Lambert, je deviens un peu tanné de temps en temps, pour utiliser ce mot, de ces allégations qui veulent que ce n'est pas une industrie fiable, comme les banquiers, par exemple, qui sont respectables. Vous donnez \$100 à une banque et la banque accepte de vous redonner \$100 par un tour d'adresse! Ce n'est pas compliqué.

Mais allez chez Brunet, et dites: «Je veux investir dans ma province, dans mon pays, quelles en sont les possibilités?» Là, M. Brunet va vous expliquer toutes les possibilités avec son expérience et avec sa formation professionnelle. Finalement, c'est vous qui allez décider de prendre le risque ou non. Le niveau de risque est beaucoup plus élevé dans le domaine de l'industrie. C'est pour cela que je suis tanné de temps en temps. Comme on dit, ce n'est pas comme faire affaire avec les banquiers. Ce n'est pas le même commerce. C'est beaucoup plus difficile.

[Traduction]

Mr. Leblanc: Five thousand in all of Canada?

Mr. Kniewasser: No, in Quebec.

Mr. Leblanc: In Quebec.

Mr. Kniewasser: Yes.

Mr. Leblanc: Five thousand employees . . .

Mr. Kniewasser: There are a total of 15,000 in Canada, with 5,000 in Quebec.

Mr. Leblanc: Thank you. To follow up on Mr. Lambert discussion regarding the lack of confidence which Canadians have in your industry, I wanted to clarify those issues. I feel it is a good idea to put on the record that it is impossible to lose money by doing business with you.

Mr. Kniewasser: You can make investments, but you will never lose money as a result of problems within the Beaubien firm or our firm.

Mr. Leblanc: Yes, but bad investments can be made. The employees of your firms could advise someone by saying: "Listen, we are issuing shares in such and such a company; we put the shares on the market; buy them; it's a good deal." In such cases minor conflicts of interest can also occur, since you have to push the merchandise you've put on the market. Obviously, you would like to have as many takers as possible and sell the issue you have on hand as quickly as possible; obviously, since that is your business, that is how you earn your living.

Mr. Kniewasser: Yes, sir. As I explained earlier, my answer to Mr. Lambert's question, every seller of industrial securities has an annual permit. This permit is controlled by the Quebec Security Commission which is a very strong commission.

So a system does exist to make sure that the advice given is as professional as possible. Frankly, and this is a subject I would like to talk about, Mr. Lambert, from time to time I get sick and tired, if you will pardon the expression, of allegations that our industry is not trustworthy, unlike bankers, for example, who are considered respectable. You give \$100 to a bank, and through incredible slight of hand, the bank agrees to give you back \$100. It is not exactly complicated.

But go to Mr. Brunet and say: "I want to invest in my province, in my country. What are the options?" Drawing on his experience and his professional training, Mr. Brunet will then explain to you all the options. In the end, it is you who will decide whether to take the risk or not. The risk factors are much greater in our industry. That is why from time to time, I get sick and tired. As I said, it is not like doing business with a banker. It is not the same business. It is much more difficult.

[Text]

M. Leblanc: Ce n'est pas le même commerce, mais il faut quand même réaliser qu'aucune des banques canadiennes n'a fait faillite. Alors, évidemment, la confiance des Canadiens, je parle des Canadiens en général, est automatiquement plus portée vers les banques où il est sûr de ne pas perdre un sou, mais où il ne prendra pas de risques, et où il va faire moins d'argent. C'est évident.

M. Kniewasser: Mais si le bill C-15 est adopté comme prévu, et si les banques commencent à donner ces conseils que M. Brunet donne tous les jours, vous verrez que cette confiance dans le système changera tout de suite.

M. Leblanc: Si le bill est adopté, monsieur le président, à ce moment-là, est-ce qu'on ne devrait pas donner des cours aux gérants de banques, des cours que vous donnez, je pense, à votre institut, pour les familiariser avec le marché et leur permettre de devenir des conseillers très compétents?

M. Kniewasser: Si le bill C-15 est adopté comme cela, et si nous développons au Canada le système européen en ce domaine, il faudra absolument établir un système dans lequel tous les banquiers devront passer par ces cours.

Le président: Les dix minutes sont écoulées, à moins que je ne compte pas le temps consacré à la publicité! I would normally suggest that we take a break at this point because it is a long morning which you have agreed to spend with us, but I checked with the witnesses and they are willing to continue until 12.30 p.m., our normal adjournment time. So unless any other members particularly want to take a break at this point, I suggest that we drive right on through.

I wonder if I could ask a couple of brief supplementary questions, myself, before we get on to the second round.

Am I correct in my understanding that there is a problem in your industry in serving small investors and that there is a trend now that will make it more difficult or more costly for small investors? If that is the case, then, is it not one of the arguments in favour of the Bank Act amendments, which are proposed, and the powers that banks have in the security field, that they are in a better position, economically, to serve the needs of small investors, not only the little old ladies but the little old gentlemen and others who are not in a financial position to be particularly interesting to your members?

Mr. Brunet: One has to make an affirmation that what you are saying is not a fact if you look at what happened in Europe. Mr. Pitblado said earlier, I think at the beginning, that if the bank really got involved they would do it and cut rates to get involved in the business. But once they get involved they have a tendency of making many changes down the line. The European experience is quite amazing to see. If you look at Germany, if you look at France, if you look at Switzerland, the charge of passing one little order into a Swiss bank or a German bank is almost double what it is in Canada or in the States. I think that is a fact.

[Translation]

Mr. Leblanc: It is not the same business, but you must remember nonetheless that no Canadian bank has ever gone bankrupt. Obviously, most Canadians will automatically be more inclined to put his savings in a bank, where he is sure not to lose a cent but where he will take no risk and make less money. That is obvious.

Mr. Kniewasser: But if Bill C-15 is passed as it stands, and if the banks begin to give the type of advice which Mr. Brunet gives every day, you will find that confidence in their system will diminish immediately.

Mr. Leblanc: Mr. Chairman, if the bill is passed, should bank managers not then be given courses, the same courses which I believe you give in your institution, in order to acquaint them with the market and allow them to become very competent advisors?

Mr. Kniewasser: If Bill C-15 is passed as it stands, and if we develop in Canada the European system for this type of business, it will be absolutely necessary to set up a system whereby all bankers will be obliged to take these courses.

The Chairman: The 10 minutes are up, unless I subtract the time devoted to advertising! Normalement, je proposerais maintenant une pause, car vous avez accepté de passer avec nous une longue matinée. Mais j'ai consulté les témoins, et ils sont prêts à continuer jusqu'à 12 h 30, l'heure normale pour lever la séance. A moins que d'autres députés ne veuillent spécialement prendre maintenant une pause, je propose qu'on continue.

Je voudrais moi-même poser quelques courtes questions avant de passer au deuxième tour.

Ai-je raison de croire que votre industrie a de la difficulté à servir les petits investisseurs, et qu'il existe maintenant une tendance à cause de laquelle les petits investisseurs rencontreront encore plus de difficulté, ou des coûts plus élevés? Si j'ai raison, est-ce que ce facteur ne joue pas en faveur des modifications proposées à la Loi sur les banques, et de l'accroissement des pouvoirs des banques dans le domaine des valeurs mobilières, en ce sens que les banques sont mieux placées, du point de vue économique, pour répondre aux besoins des petits investisseurs, non seulement des petites vieilles dames, mais également des vieux messieurs et des autres qui ne sont pas assez bien placés du point de vue financier pour vraiment intéresser vos membres?

M. Brunet: Après avoir étudié la situation en Europe, il vous faudra admettre que votre affirmation n'est pas réaliste. Au début de la matinée, je crois, M. Pitblado a dit que si les banques voulaient réellement se lancer dans ce domaine, elles réduiraient les taux afin de le faire. Mais une fois lancées, elles tendent en général à imposer des frais un peu partout. Ce qui se passe en Europe est assez étonnant. Pensons à l'Allemagne, à la France ou à la Suisse; il en coûte presque deux fois plus pour faire une petite transaction dans une banque suisse ou allemande que dans une banque canadienne ou américaine. A mon avis, c'est un fait.

[Texte]

• 1055

Now, the second point is that you have in Canada and the United States a separation of functions. Especially if you look at Canada, you have the bank, you have the trust company, you have the investment dealer and the stock broker function. The public gets more involved in the decision-making, and it is in the public interest in a sense that he have a lot of choice in which instrument to invest. That makes competition ad gives him better rates, gives him everything.

The Chairman: Are you willing to give advice to someone who has a small amount of money to invest?

Mr. Brunet: Well, if you take our firm, 80 per cent of the business is done with small investors. We have 17 branches just for small investors all over the Province of Quebec. We have a branch in Victoriaville. When you look at the figures in Victoriaville you will say, well, 40 per cent of the people are unemployed and everything is going badly, but we have four people serving there and doing very well for everybody. There is no institution in Victoriaville as such. You are not dealing with institutions down there.

The Chairman: Maybe I should ask you to define "small investor". What are you talking about?

Mr. Trudel: What is the average in dollars and cents if you are talking small investors?

Mr. Brunet: If you take the trades on the TSE, for example, I think the average is \$6,000 a trade.

Mr. Bunting: That is right.

Mr. Brunet: That is the average TSE. On the Montreal Stock Exchange it is a bit lower; it is \$4,000. As a firm our average dealing with the general public, the small investor, the average trade is around \$5,000 in bonds. So it is about the same thing in stocks and in bonds.

Mr. Pitblado: I was going to just add a supplementary to your question and it related to two things. I can speak on the Alberta Gas Trunk Line issue I mentioned earlier, which was oriented towards individual investors because it was a preferred share issue. We had just over 2,000 individual sales, sales to individuals, of those securities. That may not sound like a tremendous amount but that is a lot of individual investors. I cannot remember exactly how many were between, say, 10 shares and 100 shares—it was \$25 par value—but I think something like 1,500 sales were 100 shares or less; in other words, an investment of \$2,500 or less. Secondly, those sales were made at the same price to an individual investor as to an institution. They all paid the same price. Third by, in trading on the stock exchanges or in the bond markets, all investors will pay the same price. There will be differences in the commission rate depending on the size of the order, but that commission rate difference is not a difference as between an institution and an individual; it is a differentiation based on volume regardless of who the purchaser or the seller is. It is just recognized quantity discounts, in the same way as if in some other area you purchased one unit of something or you

[Traduction]

Deuxièmement, au Canada et aux États-Unis, il y a un partage des fonctions; particulièrement au Canada, il y a les banques, les sociétés fiduciaires, les courtiers en valeurs mobilières et les courtiers en titres. Le public participe beaucoup plus à la prise de décision et, d'une façon, c'est à l'avantage du public qu'on dispose d'un vaste choix de modes d'investissement. Cela entraîne une plus grande concurrence et le consommateur obtient de meilleurs taux, de meilleures conditions.

Le président: Êtes-vous disposés à donner des conseils aux petits investisseurs?

M. Brunet: Dans le cas de notre société, 80 p. 100 de nos transactions sont faites avec de petits investisseurs. Nous avons 17 succursales uniquement pour les petits investisseurs partout dans la province de Québec. Nous avons une succursale à Victoriaville. Quand on pense à la situation de Victoriaville, on peut bien se dire que 40 p. 100 des gens sont en chômage et que tout va très mal; toutefois, nous avons quatre représentants là-bas et les affaires vont très bien. Il n'y a pas de véritable institution de cette nature à Victoriaville. Il n'y a pas d'institution là-bas.

Le président: Je devrais peut-être vous demander de définir ce qu'est un petit investisseur. Quelle est votre définition?

M. Trudel: Quelle est la moyenne en chiffres dans le cas des petits investisseurs?

M. Brunet: Si l'on prend les transactions à la Bourse de Toronto, par exemple, je crois que la moyenne est de \$6,000 par transaction.

M. Bunting: C'est exact.

M. Brunet: C'est la moyenne à la Bourse de Toronto. À la Bourse de Montréal, la moyenne est un peu plus basse; elle est de \$4,000. Pour notre société, la transaction moyenne avec le grand public, avec le petit investisseur, présente une moyenne d'environ \$5,000 en obligations. Alors, c'est approximativement la même chose, qu'il s'agisse de valeurs ou d'obligations.

M. Pitblado: J'allais poser une question supplémentaire à votre question, portant sur deux éléments. Je peux vous parler de l'émission de l'Alberta Gas Trunk Line, à laquelle j'ai fait allusion plus tôt, émission visant surtout les investisseurs privés, puisqu'il s'agissait d'actions privilégiées. Nous avons vendu ces valeurs à un peu plus de 2,000 particuliers. Cela peut ne pas sembler beaucoup, mais c'est un nombre considérable d'investisseurs privés. Je ne peux me rappeler exactement combien d'investisseurs ont acheté entre 10 et 100 actions, valant \$25 chacune au pair, mais je crois que près de 1,500 transactions portaient sur 100 actions ou moins; autrement dit, un investissement de \$2,500 ou moins. Deuxièmement, ces ventes ont été faites au même prix pour l'investisseur privé que pour les institutions. Tout le monde a payé le même prix. Troisièmement, en traitant à la Bourse ou au sein du marché des valeurs, tous les investisseurs payeront le même prix. Il y aura une différence dans le taux de commission, selon l'importance de la transaction, mais cette différence dans le taux de commission n'est pas fondée sur la distinction entre l'institution et le particulier; il s'agit d'une différence fondée sur le volume, peu importe l'acheteur ou le vendeur. Il ne s'agit que

[Text]

purchased 10,000 units of something. You are going to get a difference in the price reflecting the quantity involved.

But the public, in my opinion, does not operate under a cost disadvantage. There used to be, when I first became involved in the business, what was known as a western override. For the privilege of living in western Canada you paid a service fee on your stock transactions executed on the Toronto Stock Exchange. That is no longer and has not been the case for many, many years. The cost of doing business in Victoria, Toronto, or Halifax, the cost to the investor is the same. He does not pay any difference regardless of where in this country he lives.

Mr. Bunting: Could I just make a quick point. Just in case anybody thinks that the fact that the charges are on a percentage basis larger on the smaller order, the fact is the United States, where they have a totally free system, the rate for the smaller investor is higher and has in fact climbed since they went to so-called negotiated rates.

• 1100

The Chairman: Well, maybe some other members will want to take that up. Mr. McCain still has a first round to go. One other brief question, if I might. There is a possibility of the revision of the Bank Act being delayed. Does that affect you at all, your industry? Does it matter to you whether the Bank Act is revised earlier or later?

Mr. Kniewasser: I would say, Mr. Chairman, that we attach great importance to proceeding with this bill in an amended version. One of the reasons we attach importance to that is that we will have a new round of securities legislation in place in all jurisdictions across this country during 1979. Now, that new improved level of securities legislation and regulation has to be compatible with the Bank Act, when the Bank Act speaks about securities markets. It will be very difficult for all provincial governments, all provincial securities commissioners and certainly for everybody in the investment business if we cannot get these two things happening at about the same time.

The Chairman: Mr. McCain.

Mr. McCain: Mr. Chairman, I apologize for being late this morning and I may be repetitive but, if I have the proper thread of their philosophy from what I have read and heard, basically the witnesses are suggesting that the pie should be divided, that there should be a delineation of responsibility in the financial world and that theirs is an integral part of that financial structure of Canada. Therefore you want to be left in isolation and have the banks removed from participation in your field. Is that what you are saying?

Mr. Pitblado: That is correct, Mr. McCain, in the same way that in the United States in 1933 the Glass-Steagall Act came in and separated banking from securities dealing and in the same way that in Canada trust company services have been separated from banking. We are saying that in order to provide the freedom of choice to the public, securities industry functions and banking should be separated. Securities firms

[Translation]

d'un rabais accordé en fonction du volume, tout comme on le fait dans d'autres domaines où, si vous achetez une unité ou 10,000 unités d'un même produit, il y aura une différence dans le prix, en fonction de la quantité en cause.

A mon avis, le public n'est pas défavorisé du côté des frais. Lorsque j'étais tout nouveau dans ce métier, il existait ce qu'on appelait le supplément de l'Ouest. Pour avoir le privilège de vivre dans la région ouest du Canada, il fallait payer des frais supplémentaires pour les transactions boursières faites à la Bourse de Toronto. Ce n'est plus le cas depuis de très nombreuses années. Que la transaction soit faite à Victoria, à Toronto ou à Halifax, l'investisseur paye les mêmes frais. Il n'y a pas de différence, peu importe où il réside dans ce pays.

M. Bunting: Une brève remarque. Au cas où quelqu'un croirait que les frais sont calculés à partir d'une base de pourcentage plus élevée pour les petites commandes, le fait est qu'aux États-Unis, où existe un système totalement libre, les frais pour les petits investisseurs sont plus élevés et se sont accrus depuis l'instauration des présumés taux négociés.

Le président: D'autres membres voudront peut-être intervenir à ce propos. M. McCain n'est pas intervenu encore dans le cadre du premier tour. Permettez-moi de poser une autre brève question. Votre secteur subirait-il les incidences d'un retard dans la révision de la Loi sur les banques?

M. Kniewasser: Monsieur le président, il est très important pour nous que l'on modifie le présent projet de loi, parce que, au cours de l'année 1979, l'ensemble des juridictions de notre pays adopteront des mesures législatives à propos des titres. Ces nouvelles mesures et ces nouveaux règlements concernant les titres devront correspondre à ce qui, dans la Loi sur les banques, vise le marché des titres. Si les deux choses n'interviennent pas simultanément, la situation des gouvernements provinciaux, des commissions provinciales des valeurs, et aussi des investisseurs, sera beaucoup plus difficile.

Le président: Monsieur McCain, vous avez la parole.

M. McCain: Monsieur le président, je vous prie de m'excuser d'être arrivé en retard ce matin. Si j'ai bien compris, les témoins proposent que l'on partage la galette, ils veulent que les responsabilités dans le domaine financier soient clairement délimitées et ils estiment faire partie intégrante du système financier de notre pays. Vous voulez donc rester isolés, vous ne voulez pas que les banques interviennent dans votre domaine, n'est-ce pas?

M. Pitblado: Oui, monsieur McCain, de la même façon qu'en 1933, aux États-Unis, la Loi Glass-Steagall a imposé une distinction entre les activités bancaires et les transactions de titres, et de la même façon qu'au Canada les services des sociétés de fiducie sont distincts des activités bancaires. A notre avis, pour que le public puisse exercer librement son choix, il importe que les banques n'aient aucun rôle à jouer

[Texte]

should not provide banking services; banks should not perform securities services.

Mr. McCain: I ask you, Mr. Chairman, to tell me if I am repetitive of anything else that may have been asked.

The Chairman: Well, perhaps the witnesses might as well.

Mr. McCain: That is fine because I do not want to waste the time of the witnesses or the Committee.

Do you extend that division of the pie to other spheres of influence in the world of finance in Canada? Do you take the part of the trust companies, if you feel they may be interfered with by a revision of the Bank Act?

Mr. Pitblado: Yes, we would find their arguments for separation of function and separation of power similar to the type of argument that we would make.

Mr. McCain: You support the position that there is an infringement upon the rights of the trust companies?

Mr. Pitblado: We support their position in that there should be a separation of the functions, that is correct, of banking and trust company services.

Mr. McCain: All right. Do you interpret this act as committing an infringement upon their field of endeavour.

Mr. Kniewasser: I do not know. I think that question has to be put to the trust companies, Mr. Chairman. We are not . . .

Mr. McCain: Well, I thought you were analysts and making recommendations and that you would perhaps have some . . .

Mr. Kniewasser: We are analyzing so hard our securities interest in the bill, that I am afraid we have had our hands full trying to look after ourselves.

Mr. Pitblado: I think we do know that the trust companies are concerned.

Mr. Kniewasser: But the principle, sir, is exactly the principle you are leading us to. If the banks decided they should enter the insurance business, we would submit that that would be wrong. If the banks decided they would enter the travel agency business, we would submit that that would be wrong. And so it goes.

Mr. McCain: In your assessment of the bill you have suggested that they should not be the agents of securities. Should they be the purchasers of securities . . .

Mr. Kniewasser: Yes.

Mr. McCain: . . . and to what extent should they be the purchasers?

Mr. Pitblado: They should have no restrictions on their ability to buy and sell securities for their own account . . .

Mr. McCain: Yes.

[Traduction]

dans le domaine des titres. Les sociétés œuvrant dans le domaine des titres ne devraient pas pouvoir fournir de services bancaires et, réciproquement, les banques ne devraient pas pouvoir offrir de services dans le domaine des titres.

M. McCain: Monsieur le président, je vous prierais de m'avertir si je pose une question qui a déjà été posée.

Le président: Les témoins pourront également le faire.

M. McCain: C'est parfait; je ne voudrais pas perdre le temps des témoins, ou celui du Comité.

Est-ce que le partage de la galette concerne également les autres sphères d'influence du monde financier au Canada? Prendrez-vous la part des sociétés de fiducie, si vous estimez qu'elles risquent d'être touchées par la révision de la Loi sur les banques?

M. Pitblado: Oui, les arguments qu'elles pourraient invoquer à l'appui de la séparation des fonctions et de la séparation des pouvoirs pourraient se rapprocher de ceux que nous pourrions invoquer.

M. McCain: Vous êtes d'accord pour dire que l'on a enfreint les droits des sociétés de fiducie?

M. Pitblado: Nous sommes d'accord avec elles pour dire qu'il devrait y avoir séparation des fonctions entre les banques et les sociétés de fiducie.

M. McCain: Très bien. Estimez-vous que le présent projet de loi constitue une ingérence dans leur domaine?

M. Kniewasser: Je ne sais pas. Monsieur le président, c'est aux représentants des sociétés de fiducie qu'il faudrait poser cette question. Nous ne sommes pas . . .

M. McCain: Je pensais que vous étiez des analystes, que vous formuliez des recommandations et que peut-être vous auriez . . .

M. Kniewasser: Nous avons étudié de façon très approfondie ce qui, dans le présent projet de loi, concerne directement les titres, et je dois donc dire que nous avons été bien occupés à nous pencher sur notre propre sort.

M. Pitblado: Nous savons certes que cela concerne également les sociétés de fiducie.

M. Kniewasser: Si les banques décidaient de se lancer dans le domaine des assurances, nous ne serions pas d'accord. Si les banques décidaient de se lancer dans le secteur des agences de voyages, nous ne serions pas d'accord.

M. McCain: Dans votre mémoire, vous dites qu'elles ne devraient pas jouer le rôle d'agents en ce qui concerne les titres. Peuvent-elles acheter des titres . . .

M. Kniewasser: Oui.

M. McCain: . . . et ce, dans quelle mesure?

M. Pitblado: Elles ne devraient pas être limitées en ce qui concerne l'achat et la vente de titres pour leur propre compte . . .

M. McCain: Oui.

[Text]

Mr. Pitblado: ... in the same way as an insurance company or a mutual fund or an individual investor or anybody else. Where we are suggesting that they be limited and restricted is in their ability to buy and sell securities with others.

Mr. McCain: Over the counter.

Mr. Pitblado: Well, not over the counter necessarily, but acting as agents for their own customers or clients at large or the public at large. Acting as a middle man.

Mr. McCain: This will be boring to members of the Committee, but I take the position that the expertise is present in the metropolitan areas of Canada but it is not present in the small-town village areas of Canada.

Mr. Pitblado: What expertise?

Mr. McCain: In the banking structure to expand its field of activity. Would you find any logic in my taking that position? Or would you like to argue it?

• 1105

Mr. Kniewasser: Well, I would argue. I would say that the banks really have no expertise under the law in giving advice on securities because there is not a banker that I know of who is registered by a provincial securities commission to give that advice. So the banks have no expertise to give securities advice.

As I said in reply to a question from Mr. Leblanc we could not live very long if we really put the banks massively in the business of giving securities advice to the public at large in Canada. We would pretty well have to take the position of the European system with the same qualifications, the same courses of professional training, the same annual review of registration. It would have to apply to them as well.

Mr. McCain: The local manager or some other member of the staff would have to be a qualified dealer in securities?

Mr. Kniewasser: Indeed, indeed. There would be no more independent investment industry in Canada under those circumstances. That function would be performed by the banking system.

Mr. McCain: Then, if you take the position that you have taken with respect to the distribution of securities, would you justify the statement you have made that they should be allowed to hold securities and would you put any limitation on those securities which they might be permitted to hold—investment items, equity?

Mr. Pitblado: I think there are limitations under the Bank Act. They are limited, for example, to 10 per cent of the equity shares of a Canadian corporation. So I think there are limitations in the equity area on their ability to hold equity securities.

Mr. McCain: Should those limitations be there? Are the limitations stringent enough? Are they too broad? Are they too narrow?

Mr. Pitblado: I cannot say exactly. My perception as to why the limitations are there are to ensure that the banks act as investors but do not get into a position where they can exert a

[Translation]

M. Pitblado: ... tout comme une compagnie d'assurances, un fonds mutuel, un investisseur ou un particulier. Nous proposons que l'on limite leurs possibilités d'achat et de ventes de titres avec d'autres groupes.

M. McCain: Sur le marché libre?

M. Pitblado: Pas nécessairement, mais en tant qu'agents pour leurs clients ou pour le public en général. En tant qu'intermédiaires.

M. McCain: Peut-être vais-je ennuyer les membres du Comité, mais je suppose qu'il y a des spécialistes de ce domaine dans les régions métropolitaines du Canada, mais non pas dans les régions rurales.

M. Pitblado: De quels spécialistes parlez-vous?

M. McCain: Je veux parler de l'extension des activités bancaires. Trouvez-vous cette attitude logique? Avez-vous quelque chose contre?

M. Kniewasser: Oui. Je vous dirais que les banques n'ont pas, en vertu de la loi, la compétence d'être courtiers en valeurs et je ne connais pas un banquier qui soit inscrit auprès d'une commission provinciale des valeurs. Les banques ne peuvent donc pas vous conseiller dans le domaine.

Comme je l'ai dit en réponse à une question de M. Leblanc, nous ne pourrions survivre longtemps si on donnait aux banques, en bloc, le droit de servir de courtiers en valeurs auprès du grand public. Il faudra alors faire comme en Europe et exiger les mêmes qualités, la même formation professionnelle et la même revue annuelle. Les banques aussi devraient se plier à ces exigences.

M. McCain: Mais est-ce que le gérant d'une succursale ou un des autres employés ne pourrait pas avoir son permis de courtier en valeurs?

M. Kniewasser: Certainement. Mais dans ce cas-là, il n'y aurait plus de courtier indépendant au Canada, puisque ce service serait toujours offert par les banques.

M. McCain: Et si vous suivez le même raisonnement que pour la vente des valeurs, pourriez-vous justifier le fait qu'on les autorise à détenir des portefeuilles de valeurs, et en limiteriez-vous la valeur, comme les investissements, les avoirs?

M. Pitblado: Je crois que la Loi sur les banques prévoit certaines limites. Par exemple, les banques n'ont pas le droit de détenir plus de 10 p. 100 des actions ordinaires d'une société canadienne. Je crois donc qu'on limite le nombre d'actions ordinaires qu'elles peuvent détenir.

M. McCain: Ces limites sont-elles justifiées? Sont-elles trop sévères, ou au contraire pas assez?

M. Pitblado: Je ne saurais dire. D'après moi, on a décidé d'imposer ces limites afin de permettre aux banques d'investir sans pour autant les laisser contrôler ou influencer certaines sociétés. C'est bien normal.

[Texte]

control type of an influence over corporations in which they can invest. I think that is reasonable.

Mr. McCain: Why should they be allowed to take equity positions? What advantage do you see in that to the Canadian system?

Mr. Pitblado: A bank has on one side of the balance sheet deposit liabilities and on the other side its assets. The range of assets is from Government of Canada treasury bills, Bank of Canada's notes, municipal and provincial government securities, corporate securities, and as part of the arsenal of investment opportunities, where they can show potentially superior investment performance, are common stocks. I do not think the banks should be precluded from buying common shares any more than I would think life insurance companies, pension funds or any other financial intermediary should be prevented from buying equity securities.

Mr. McCain: Is there a possibility that this may create a strain on the availability of money and is there any possibility that the banks are going to be going in and out of the security market to the detriment maybe of the market? Will their asset position change where, at some point in time, they may have to unload some?

Mr. Pitblado: One of the great advantages of our North American system is the liquidity in the marketplace that comes from people going in and out of the market, as you put it, where you have different opinions at different points in time—you have buyers and you have sellers of securities—and the more liquidity you have in the marketplace, the better, and the banks help to provide that liquidity.

Mr. McCain: Of course this is not a \$5,000 deal any more, is it? It is not likely to be.

Mr. Pitblado: No.

Mr. McCain: Do you foresee a position a bank might find itself in where it would have to convert some of its equity holdings into cash, and if so would this be of a substantial enough nature that it might be detrimental to the market for others?

• 1110

Mr. Pitblado: No, I think the market place in Canada and in the United States has functioned extremely well and there are many institutional . . .

Mr. McCain: Yes, yes. Excuse me, now. I hate to pin you down but I would like you to address yourself directly to the question, sir.

Mr. Pitblado: The big holdings of equity security are not in chartered-bank hands; they are in pension-fund hands. We have seen the ability of the market place to handle very large blocks of securities. I am not concerned, and we are not concerned as an association, that the market place would break down if the chartered banks increased their holdings in equity securities. They would be limited to 10 per cent of the holdings in any one security. It is a portfolio investment. Other institutions, such as pension funds, have the same types of limitations. The market place has been able to cope quite well,

[Traduction]

M. McCain: Pourquoi les autoriserait-on à acquérir des actions ordinaires? Quel avantage trouvez-vous au système canadien?

M. Pitblado: Sur son bilan, la banque met d'un côté son passif-dépôts et de l'autre, son actif. Parmi l'actif, on retrouve les bons du Trésor du gouvernement du Canada, le effets de la Banque du Canada, le obligations d'épargne des administrations municipales et des gouvernements provinciaux, les valeurs de sociétés, et les actions ordinaires, qui sont parmi les investissements qui peuvent rapporter le mieux. Je ne crois pas qu'on devrait interdire aux banques l'achat d'actions ordinaires, non plus qu'on devrait interdire aux sociétés d'assurance-vie, aux caisses de retraite ou à d'autres agents financiers d'acheter des actions ordinaires.

M. McCain: Croyez-vous que cela pourrait réduire les liquidités disponibles ou que le marché des valeurs pourrait souffrir du fait que les banques s'en retirent régulièrement? Croyez-vous que l'actif d'une banque pourrait varier à un point tel que celle-ci déciderait de vendre des valeurs?

M. Pitblado: L'un des grands avantages de notre système nord-américain, c'est que les liquidités sur le marché proviennent de gens qui s'en retirent régulièrement. Les avis changent avec le temps; il y a des acheteurs et des vendeurs de valeurs et plus il y a de liquidités sur le marchés, mieux cela vaut. Ce sont précisément les banques qui apportent ces liquidités.

M. McCain: Il n'est bien entendu pas question d'une transaction insignifiante de seulement \$5,000 par exemple, n'est-ce pas? Cela m'étonnerait.

M. Pitblado: En effet.

M. McCain: Croyez-vous qu'une banque pourrait se retrouver dans une situation telle qu'elle serait obligée de liquider certaines de ses actions et, le cas échéant, le montant pourrait-il être suffisamment important pour nuire aux autres?

M. Pitblado: Je pense que le marché, au Canada et aux États-Unis, fonctionne extrêmement bien et qu'il y a beaucoup d'institutions . . .

M. McCain: Oui. Excusez-moi, mais j'aimerais que vous vous occupiez directement de la question.

M. Pitblado: Les gros détenteurs d'actions ne sont pas les banques à charte, mais les institutions qui détiennent les caisses de retraite. Je ne m'inquiète pas, et notre association ne s'inquiète pas du fait que le marché pourrait s'effondrer si les banques à charte augmentaient le nombre d'actions qu'elles détiennent, car nous avons constaté que le marché était capable de traiter de très grosses quantités d'actions. Les banques à charte seraient limitées à 10 p. 100 d'avoir dans le cas d'une action; il s'agirait d'un portefeuille de valeurs. D'autres institutions, telles que les caisses de retraite, sont aussi limitées de la

[Text]

extremely well—and Mr. Bunting could speak to this—with those types of transactions. And I am not concerned that the market place could break down or be adversely impacted by bank holdings of equity securities.

The Chairman: That takes us well over ten minutes but did you want to add to that?

Mr. Kniewasser: I would just like to say that I think I understand where Mr. McCain is really leading us. It would really be quite serious, as we have been suggesting earlier this morning, sir, if the banking system in Canada forgot about its primary function, which is banking . . .

Mr. McCain: That is right.

Mr. Kniewasser: . . . which is taking deposits and making loans . . .

Mr. McCain: That is right.

Mr. Kniewasser: . . . and if they have saddled themselves, as the Europeans do—we have been through all that at great length this morning—in a position that their primary purpose no longer becomes banking, then you have a bad banking system in Canada and a bad capital market.

So we say in our brief, let us ease the banks back into the banking business.

Mr. McCain: But when you ease them into the equity business, you are easing them out of the banking business. How are they going to have their money . . .

Mr. Kniewasser: But as Mr. Pitblado has been explaining, they are purchasing with restrictions to their own account. That is not easing them into the securities.

The Chairman: This line of questioning is somewhat repetitive of what has been said before. It is the witnesses' favourite subject, though, so they have had an opportunity to emphasize their points again. But I think I should recognize Mr. Johnston.

Mr. Johnston: I do not mind repetition because I was not here before. I have one very brief question and I think I will be more interested when we get into the second round. Looking at your suggested amendments—and this is a very cursory review that I have made of them—it seems to me that effectively they are intended to eliminate or restrict the powers which are otherwise given in this Division C I think it is, of the act. What I am interested in is, when you designed these amendments, what would be the effect if there were no Division C whatsoever; in other words, if this whole question of securities was not dealt with? Are you concerned that the present legislation is too vague and that you want to ensure that the bank is basically, you know . . .

Mr. Pitblado: We indicated that the present Bank Act gives the banks the power to deal in securities and that is the powers they have. Historically, their involvement has been limited, largely confined to underwriting of government securities. More recently, Canadian banks have become more active in the securities area. They will become increasingly active in this

[Translation]

même façon. M. Bunting pourra vous dire que le marché a été capable de traiter fort bien ce genre de transactions et je n'aurais pas peur qu'il y ait effondrement ou que ces détentions d'actions par les banques puissent avoir des effets nuisibles pour le marché.

Le président: Je crois que vous avez dépassé de beaucoup vos 10 minutes, mais avez-vous quelque chose à ajouter?

M. Kniewasser: Je crois savoir où M. McCain veut en venir. Je crois qu'il serait grave, comme nous l'avons indiqué plus tôt ce matin, que le système bancaire au Canada oublie que sa première fonction est de faire des opérations de banque . . .

M. McCain: C'est exact.

M. Kniewasser: . . . c'est-à-dire prendre des dépôts et faire des prêts . . .

M. McCain: C'est exact.

M. Kniewasser: . . . et si notre système bancaire n'avait plus, comme chez les Européens—nous en avons parlé longuement ce matin—pour rôle principal de faire des opérations bancaires, s'il en était ainsi, le système bancaire au Canada et le marché des capitaux s'affaibliraient.

Donc, nous avons dit dans notre mémoire qu'il fallait relancer les banques dans la voie des affaires bancaires.

M. McCain: Mais lorsque vous lancez les banques dans le secteur des valeurs mobilières, vous leur faites quitter le domaine bancaire. Comment les banques vont-elles trouver leur argent . . .

M. Kniewasser: Comme M. Pitblado l'a expliqué, les banques achètent, mais il y a des restrictions dans le cas de leur propre compte. Ce n'est donc pas les lancer dans le domaine des actions.

Le président: Je crois qu'on a tendance à se répéter ici. C'est le sujet favori des témoins et ils ont pu le souligner à nouveau. Je crois qu'il est temps de donner la parole à M. Johnston.

M. Johnston: Je ne crains pas la répétition, car je n'étais pas ici auparavant. J'ai une courte question à poser, et je crois que les choses m'intéresseront plus lorsque nous passerons à la deuxième série de questions. En examinant,—et ceci très rapidement,—les amendements que vous proposez, je vois qu'ils ont pour but d'éliminer ou de restreindre les pouvoirs qui sont autrement donnés dans cette division C, je pense, de la loi. Ce que j'aimerais savoir, c'est ce que vous pensez qu'il arriverait, dans le cadre de ces amendements, si, en fait, la division C ou, en d'autres termes, toute cette question des actions n'était pas traitée? Est-ce que vous craignez que la loi actuelle soit trop vague et est-ce que vous voulez vous assurer que les banques soient fondamentalement . . .

M. Pitblado: Nous avons indiqué que la Loi actuelle sur les banques leur donne le pouvoir de traiter des actions. Historiquement parlant, leur implication dans ce domaine était limitée surtout à la souscription de valeurs gouvernementales. Plus récemment, les banques canadiennes se sont occupées plus activement du secteur des valeurs. Elles s'en occuperont de

[Texte]

area, as foreign banks come into Canada, to perform not only banking services but securities industry services.

We have great concern that, whereas historically the industries have grown up separately, that is going to break down under the current Bank Act, which gives the banks the power to deal in securities. In the United States, as we indicated earlier, the functions were separated in the early nineteen-thirties and the investment departments of the banks were carved out of the banks and they went one way and the banks went the other.

For example, Morgan Trust Company was the trust company. Morgan Stanley and Company Inc. was the investment department; it became the investment department of the Morgan Bank; it became Morgan Stanley, and they went into the securities business and the bank went into the banking business. And there is an act that splits them.

In Canada, we have not had the act. Banks have the power to deal. If something is not done, then we see basically, subject to provincial securities commissions, a wide open area for banks to deal in securities.

Mr. Johnston: Under the existing legislation.

Mr. Pitblado: Under the existing legislation.

• 1115

Mr. Johnston: Your objectives would be met if there were simply a statement in the Bank Act that the banks cannot be dealers in securities except for their own account, period . . .

Mr. Kniewasser: Essentially, essentially.

Mr. Johnston: That is right—instead of putting all these amendments in to modify the proposed legislation.

Mr. Pitblado: In the same way that the life insurance companies are not dealer in securities except for their own account, or the pension funds are not dealers in securities, or trust companies are not dealers in securities. They are trust companies. They provide trust company services. Pension funds provide management of pension funds, life insurance companies provide their product.

Mr. Bunting: Could I just make a comment? If I understood correctly, you asked what the effect would be if there were nothing. Obviously, if you put something in that just said they cannot do it, that would be the end of that. But when you ask what would be the effect if there were no comment at all, I think you really do have to look back to why Glass-Steagall was brought in in the United States, the conflicts of interest that it led to, people using their position as a bank to get underwritings, being able to say, "Well, if you would like that underwriting I also think it would be nice if you deal with us in our banking," or the other way round, "If we are your banker, we would like to handle your underwriting," and all sorts of other conflicts of interest that developed in the United States

[Traduction]

plus en plus, à mesure que les banques étrangères viendront s'installer au Canada, et elles effectueront non seulement des opérations bancaires, mais donneront des services dans le secteur des valeurs.

Nous nous inquiétons beaucoup du fait que, dans le passé, ces opérations ont été distinctes, mais qu'en vertu de la loi actuelle, qui donne aux banques le pouvoir de traiter des actions, cette situation ne sera plus la même. Aux États-Unis, comme nous l'avons indiqué plus tôt, ces fonctions étaient distinctes au début des années 30 et les services d'investissements des banques se sont lancés dans une voie, tandis que les banques prenaient une autre voie.

Par exemple, la Morgan Trust Company était une société fiduciaire. La Morgan Stanley and Company Inc. constituait le service d'investissements qui est devenu le service d'investissements de la Banque Morgan; plus il s'est transformé en Morgan Stanley. Ce service s'est lancé dans le secteur des valeurs et la banque s'est lancée dans les affaires bancaires. Il y a une loi qui sépare ces deux genres d'opérations.

Au Canada, nous n'avons pas de loi de ce genre. Les banques ont le pouvoir de traiter des actions. Si on n'agit pas, fondamentalement, les banques pourront se lancer dans le secteur des valeurs, régi par les commissions provinciales de valeurs mobilières.

M. Johnston: En vertu de la loi actuelle.

M. Pitblado: En vertu de la loi actuelle.

M. Johnston: Pour répondre à vos objectifs, il suffirait d'introduire dans la Loi sur les banques une clause interdisant aux banques d'opérer des transactions de titres mobiliers, sauf pour leur propre compte.

M. Kniewasser: Essentiellement.

M. Johnston: C'est exact. Au lieu d'ajouter tous ces amendements pour modifier la loi proposée.

M. Pitblado: De la même façon que les compagnies d'assurance-vie, les compagnies de fiducie ou les institutions detentrices de caisses de retraite, qui ne sont pas autorisées à opérer des transactions de titres mobiliers. Les compagnies de fiducie offrent des services fiduciaires. Les institutions detentrices de caisses de retraite assurent la gestion des caisses de retraite, les compagnies d'assurance-vie offrent des polices d'assurance.

M. Bunting: Pourrais-je faire une remarque? Si j'ai bien compris, vous aimeriez savoir ce qui se passerait sans clause de ce genre. Il est évident que si vous introduisez une clause d'interdiction, le problème est réglé. Mais si vous voulez savoir ce qui se passerait si rien de cela ne se faisait, vous n'avez qu'à vous reporter à la Loi Glass-Steagall, aux États-Unis. Cette loi a provoqué de nombreux conflits d'intérêts et les banques se sont servi de leur statut de banque pour obtenir des souscriptions. En effet, elles ont dit: «Si vous voulez obtenir une assurance, il serait peut-être bon que vous deveniez client de notre banque», ou autrement dit, «si vous êtes un client de notre banque, nous aimerions nous occuper de votre assurance.» Toutes sortes de conflits d'intérêts ont surgi aux États-

[Text]

which in effect put the banks themselves at risk because of their activities in the investment business.

That is what led to Glass-Steagall in the United States. That did not happen here because, frankly, it has been so unclear, and it was really not in the Canadian tradition, the Canadian banks did not go into the investment business. Now, particularly with the foreign banks coming into Canada and having a much greater experience in this investment area, their putting themselves very likely into this business, if there is no restriction, will in fact I think cause the Canadian bankers to say "Well, if these foreign bankers are going into it we had better not let them gain a march on us." So we have one thing pushing on another here, unless there is some degree of restriction, and, as you appreciate, there is no restriction in the Bank Act at all on the investment activities of the foreign banks.

Mr. Johnston: One of the points, which I think is rather technical, is that your proposed amendments are a rather convoluted way of getting at the problem, it seems to me, in that what you are really saying is that they should not be dealing in securities, period. But you have gone back essentially and amended the provisions in the bill.

Mr. Kniewasser: We were asked by the Senate Banking Committee actually to take the bill as drafted, Bill C-15, and then to redo the clauses in a way that would translate into the legalise that at present exists in the bill the thrust of our original memorandum to you. But I agree with you entirely, the heart of the matter is not dealing in securities.

Mr. Johnston: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Johnston. We will begin our second round, and I suggest 10-minute rounds again. Mr. Lambert.

Let me make a suggestion that we have not tried before. Do you want to try 15-minute rounds? We have the time and perhaps it . . .

Mr. Martin: Do we have the time?

The Chairman: Yes, we do have the time.

Mr. Martin: One, two, three, four, five, six . . .

The Chairman: Well, I only have three names down, you know.

Mr. Martin: Yes, but you may get more.

Mr. McCain: We may get one more.

The Chairman: Well, even if there were four . . .

Mr. Martin: Mr. Chairman, I would suggest in the interests of other members who might turn up a little later on, on either side, that we should keep it to 10. Otherwise they will not have a chance to get on at all, and maybe even some of us may not get on.

The Chairman: Mr. Lambert.

Mr. Lambert: My only comment is that those who come here first always finish up last. There are people who . . .

Mr. Martin: You can read that in the current polls too, Mr. Lambert. The ones who are last end up first end up first at important times.

[Translation]

Unis et les banques elles-mêmes se sont trouvées en danger en raison de leurs opérations d'investissement.

C'est ce qui a amené la Loi Glass-Steagall aux États-Unis. Cela ne s'est pas passé au Canada, où la tradition ne veut pas que les banques canadiennes se livrent à des opérations d'investissement. Cependant, l'établissement au Canada de banques étrangères ayant une expérience beaucoup plus grande dans le domaine de l'investissement va forcer les banques canadiennes à reconsidérer leur position et, en particulier, s'il n'y a pas de restrictions, elles vont se dire: «Si les banques étrangères se lancent dans l'investissement, nous ferions mieux de ne pas nous laisser marcher sur les pieds.» Nous voyons donc qu'un phénomène en entraîne un autre, et il est donc essentiel d'imposer des restrictions par le biais de la Loi sur les banques aux opérations d'investissement des banques étrangères.

M. Johnston: J'aimerais faire une remarque d'ordre technique: je trouve que la tournure de vos amendements est assez compliquée, compte tenu de ce que vous proposez, à savoir qu'on devrait interdire aux banques étrangères de faire des transactions de titres mobiliers. Vous avez surtout apporté des modifications aux dispositions du projet de loi.

M. Kniewasser: Le Comité du Sénat sur les banques nous a demandé de remanier le Bill C-15 afin que le texte de ce bill reflète l'orientation du document initial que nous vous avons soumis, mais je suis le premier à reconnaître que les valeurs mobilières ne constituent pas l'essentiel du projet de loi.

M. Johnston: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Johnston. Nous passons au deuxième tour et chaque intervenant aura dix minutes. Monsieur Lambert.

Je voudrais proposer des tours de 15 minutes, ce que nous n'avons jamais fait. Nous avons le temps, et peut-être . . .

M. Martin: Est-ce que nous avons le temps?

Le président: Oui.

M. Martin: Un, deux, trois, quatre, cinq, six . . .

Le président: Je n'ai que trois noms à inscrire sur ma liste, vous savez.

M. Martin: Oui, mais vous en aurez peut-être davantage.

M. McCain: Peut-être un de plus.

Le président: Même s'il y avait quatre noms . . .

M. Martin: Monsieur le président, dans l'intérêt des députés des deux côtés qui risquent d'arriver plus tard, je propose que nous en restions à 10 minutes. Sinon, ils n'auront peut-être pas l'occasion de prendre la parole.

Le président: Monsieur Lambert.

M. Lambert: Ce sont toujours les premiers arrivés qui ont la parole en dernier. Il y a des gens qui . . .

M. Martin: C'est également ce qu'indiquent les sondages d'opinion actuels, monsieur Lambert. Les derniers sont en définitive les premiers lorsque l'heure est grave.

[Texte]

The Chairman: Order, order.

Mr. Lambert: No, I was just wondering. This is a commentary at this time, but are we looking here at the philosophy of government as the intervener? There is a reference in this morning's *Globe and Mail* to a document that perhaps some of you have become aware of in which it is indicated by a former Minister of Finance that the government's regulatory process is in the hands of a well known consumer advocate who believes strongly in regulatory intervention.

• 1120

Now, gentlemen, one of these documents is regulatory intervention: thou shalt not. And whether it is within the philosophy of the August 1 broadcast, of government policy, the government has its nose in business far too much and has to get out. Let us say we have the whole spectrum, from one end to the other. What if there were complete absence of control, of delineation of spheres—in other words, the economic pie were to be left to him who shall come out the strongest? Then we see, possibly, as you have indicated, an amalgam within the hands of a few strong ones. Or what the trust companies, what the co-ops, what the investment industry seem to say is, all right, let us take the pie and let us cut it up. Now, when we are cutting it up, of course, be sure you give us a fair share, or as big a share as we would like.

That is a sort of philosophical way; and I suppose it is quite human to say that. Now the question is not what has happened in the past—that is of historical interest—but the changes being made in this Bank Act have to do for 20, 25 years, in the main. That is why I feel this patching we are doing at this time is totally inadequate. We should have had a total restructure. I am not going to involve myself in that philosophical discussion.

But all right, you are asking in part for the banks to be prohibited from being underwriters. You can tell me now, though, that in the light of Canada's future capital needs—and remember we have been playing with baby issues in the past; now we are looking at another Syncrude, by Shell, which is going to require financing. Is that going to be done within Canada or off-shore? You are into a \$5 billion, \$6 billion dollar—the Cold Lake proposition is going to be \$6 billion plus; by the time they get it all the way down, it will likely be \$8 billion, if we continue at the present rate of inflation. Now, you gentlemen can tell me, is the Canadian securities industry in a position to handle that without bank participation?

Mr. Pitblado: The Canadian securities industry, in my opinion, is in a position to handle Canada's financing requirements over the next 5 years, 10 years, 15 years, or 20 years, if that is what this country wants. And the financing that will be done in off-shore markets will be competitive. Every major bank in the world has been, is, and will continue to be soliciting business in Canada for off-shore markets. Every foreign securities firm in the world—maybe "every" is a little

[Traduction]

Le président: A l'ordre, à l'ordre.

M. Lambert: C'est une réflexion que je me faisais. Il s'agit bien sûr d'un commentaire, mais je me demande si cela reflète la philosophie du gouvernement. Le *Globe and Mail* de ce matin fait allusion à un document dont vous avez peut-être déjà pris connaissance. D'après ce document, un ancien ministre des Finances aurait indiqué que le processus de réglementation du gouvernement est aux mains d'un défenseur bien connu des consommateurs, d'un fervent partisan de l'interventionnisme.

Maintenant, messieurs, un de ces documents relève de la réglementation: tu ne feras pas telle chose. Reste à savoir si les principes de la déclaration du 1^{er} août sur la politique gouvernementale vont trop loin, si le gouvernement va devoir faire marche arrière. Disons que nous avons toute la gamme, d'une extrémité à l'autre. Et que se passerait-il s'il n'y avait aucun contrôle, s'il n'existait aucune délimitation entre les sphères—autrement dit, si c'était au plus fort de se servir une part du gâteau économique? Comme vous l'avez dit, il est possible que quelques-uns parmi les plus forts prendraient le contrôle. En attendant, les sociétés de fiducie, les coopératives, tout le secteur de l'investissement semble dire: eh bien, d'accord, partageons-nous ce gâteau; mais faites bien attention que notre part soit équitable, qu'elle soit aussi grosse que nous la voulons.

Voilà pour l'aspect philosophique; et j'imagine que c'est assez humain. Maintenant, la question n'est pas de savoir ce qui s'est passé dans le passé—cela n'a plus aujourd'hui qu'un intérêt historique,—mais bien de savoir quelles seront les répercussions de ces changements de la Loi sur les banques pour les 20, les 25 années à venir. Pour cette raison, j'estime qu'en raccommmodant les morceaux comme nous le faisons maintenant, nous sommes loin d'être à la hauteur. Il aurait fallu restructurer tout le système. Mais je ne veux pas me lancer dans cette discussion philosophique.

En attendant, très bien, vous voulez empêcher les banques de jouer le rôle de souscripteurs. Ce qui est important maintenant, ce sont les besoins futurs du Canada en matière de capital, et souvenez-vous que comparé à ces besoins-là, ce que nous avons vu jusqu'à présent n'était qu'un jeu d'enfant. Shell se lance dans un nouveau projet Syncrude, qui va devoir être financé. Les capitaux seront-ils canadiens ou étrangers? Il s'agit de 5 ou 6 milliards de dollars... Le projet de Cold Lake s'élèvera à plus de 6 milliards de dollars et atteindra finalement probablement 8 milliards si l'inflation continue au rythme actuel. Et je vous pose la question, messieurs, est-ce que l'industrie canadienne des valeurs est en mesure de faire face à cette tâche sans la participation des banques?

M. Pitblado: L'industrie canadienne des valeurs est à mon sens capable de faire face aux besoins canadiens en matière de financement pendant encore 5, 10, 15 ou 20 ans, si c'est ce que le pays souhaite. Et les financements effectués sur les marchés étrangers seront concurrentiels. Toutes les grandes banques du monde sollicitent déjà la clientèle canadienne pour les marchés étrangers et continueront à le faire. Toutes les entreprises étrangères de valeurs mobilières,—je vais peut-être trop loin

[Text]

too strong—but every major securities firm in the world is soliciting, has been soliciting, and will continue to solicit business from Canadian corporations and government for off-shore financing. I am totally confident the Canadian securities industry can compete in off-shore markets and can also raise in Canada the capital required to finance these projects.

Mr. Lambert: I am going to come back to see if I can get a simpler answer and say, all right, let us assume "Altasand"—I am going to give it that name, "Altasand"—is coming down the pike in 1980-81, and there is a prospectus which has to be issued to cover whatever forms of debt and other security may be used to finance it—without prejudging what plan they may use. Is the Canadian securities industry able to act as underwriters exclusively?

Mr. Pitblado: Unquestionably, yes.

Mr. Lambert: Without any bank participation?

Mr. Pitblado: The participation of a bank or a trust company or anybody else does not create one additional dollar of Canadian savings to invest in that project. The answer again is, unquestionably yes.

Mr. Lambert: No, but I am talking about the underwriting.

Mr. Pitblado: But there is not a dollar of additional savings created by having a bank participate.

Mr. Lambert: I am not suggesting that it is creating additional capital. All I am saying is, all right, the industry—your financial resources when you are underwriting—now, that means you are underwriting.

Mr. Pitblado: That is correct.

Mr. Lambert: All right, you have to have something behind you.

Mr. Kniewasser: So do most businesses.

Mr. Lambert: Yes, I know. I am looking to see what we have here, because Mr. Kniewasser and others know from the past that I have been a very strong advocate of a total Canadian capital market, as much as possible—and that we be as sophisticated and that we provide the facilities required here in Canada for the next 20 or 25 years without having to resort to New York or Frankfurt or somewhere else where they have gimmicks and we do not look at them because we say: not invented here. That is a strange Canadian capability, incidentally: not invented here. I am asking you, without the active participation of the Canadian banks, could the Canadian securities industry say, we underwrite \$8 billion?

Mr. Kniewasser: Mr. Chairman, Mr. Pitblado has said the Canadian securities industry makes the statement now, and I repeat it, that we are perfectly capable of handling any dimension of underwriting in this country.

It is a very interesting line of conversation, because I think that is one of the problems in the minds of the drafters of this bill. They were so mesmerized by these massive capital

[Translation]

en disant «toutes»,—en tout cas, toutes les grandes entreprises du monde sollicitent la clientèle des sociétés canadiennes et du gouvernement pour les financements étrangers et continueront à le faire. Je suis absolument convaincu que l'industrie canadienne des valeurs peut être concurrentielle sur les marchés étrangers et peut également rassembler au Canada le capital nécessaire pour financer ces entreprises.

M. Lambert: Je reviens en arrière pour essayer d'obtenir de vous une réponse un peu plus simple. Supposons que «Altasand»,—c'est un nom que j'utilise, «Altasand»,—commence à produire en 1980-1981; un prospectus doit être émis pour couvrir la dette, ainsi que d'autres formes de valeurs destinées au financement,—je ne voudrais pas préjuger du plan qui sera choisi. Est-ce que l'industrie canadienne des valeurs sera en mesure d'assurer seule la souscription?

M. Pitblado: Pas le moindre doute, oui.

M. Lambert: Sans aucune participation des banques?

M. Pitblado: La participation d'une banque d'une société de fiducie ou de qui que ce soit ne produira pas le moindre dollar supplémentaire d'économies canadiennes à investir dans l'entreprise. Je le répète, oui, cela ne fait pas le moindre doute.

M. Lambert: Non, mais je vous parle de la souscription.

M. Pitblado: L'intervention d'une banque ne suscitera pas le moindre dollar d'économies supplémentaires.

M. Lambert: Je ne prétends pas que cela se traduise par un capital supplémentaire. Tout ce que je vous dis c'est, très bien, l'industrie—vos ressources financières lorsque vous jouez le rôle de souscripteur à forfait—cela signifie bien que vous jouez le rôle d'un souscripteur.

M. Pitblado: C'est exact.

M. Lambert: Très bien, il faut donc que vous ayez quelque chose de côté.

M. Kniewasser: Comme la plupart des entreprises.

M. Lambert: Oui, je sais. J'essaie d'y voir clair dans notre position; M. Kniewasser et les autres doivent savoir que j'ai toujours été un avocat inconditionnel de marchés en capitaux entièrement canadiens, du moins dans la mesure du possible. J'ai toujours dit que nous devons mettre en place, ici au Canada, un système aussi complet que possible qui nous permette de faire face aux vingt ou vingt-cinq prochaines années sans devoir nous adresser à New York ou à Francfort ou ailleurs, où ils ont des trucs que nous ne voyons même pas car nous ne les avons pas encore inventés. C'est d'ailleurs une caractéristique étrange de ce pays: tout ce que nous avons n'a pas encore été inventé. Je vous pose la question suivante: sans la participation active des banques canadiennes, l'industrie canadienne des valeurs peut-elle souscrire 8 milliards de dollars?

M. Kniewasser: Monsieur le président, M. Pitblado vous a dit que l'industrie canadienne des valeurs l'avait déclaré, et je le répète: nous sommes parfaitement capables de faire face à n'importe quelle souscription dans ce pays.

C'est un sujet particulièrement intéressant, car j'ai l'impression que c'est l'un des problèmes qui ont inquiété ceux qui ont rédigé ce bill. Ils étaient tellement hypnotisés par l'importance

[Texte]

requirements looming ahead of us, which we have to do, that they concluded they had to have the European system to achieve that—erroneously, I submit. But I submit, sir, they made an even greater mistake, because our financing problems over the next 10 years in my country are not just in financing the big projects; they are in financing little projects as well, and decentralized projects. I am really quite serious about it. And a further institutionalization of the mechanism makes it much more difficult to do just precisely what we must be doing: getting more of that money out across the country, and to medium business and small business, instead of just great big project.

Mr. Lambert: Mr. Chairman, Mr. Kniewasser is confusing, he is drawing—I am sorry, it is an irrelevancy, if I may say so. No, I am not concerned about the general needs; that is not my point. I am asking about the major points. If you can tell me yes, and tell me how, that is the answer.

Mr. Pitblado: Two short answers. Five years ago, issues were \$50 million. We are now doing issues of \$150 million to \$200 million. Secondly, if you want to translate those into U.S. terms and pick a twelve-to-one multiple, reflecting the difference in the sizes of the countries, those numbers then become \$1.75 billion to \$2.5 billion. There are not those kinds of issues being done in the United States. Big issues in the United States are \$300 million or possibly \$400 million. We in this country are doing issues up to \$200 million at a crack. An \$8 billion project or a \$6 billion project or a \$5 billion project is going to be financed by a number of participants over a period of time. We have been financial advisers to the pipeline project, and we are confident that system can be financed. Not all the capital will come from Canada. We are not going to generate sufficient capital in this country, as we know. Part of the capital requirements will come from abroad. But the Canadian securities industry can raise the capital required.

Mr. Lambert: But you are the underwriters; that is the point I am concerned about—if you people could act as underwriters. You see, there is a prohibition for a bank to participate as an underwriter.

Mr. Pitblado: That is correct.

• 1130

Mr. Lambert: All right, let us get into these great big jobs where the Canadian industry in a consortium, or the Canadian securities industry perhaps on the basis of a consortium, is asked to act as the underwriter of—pick your figure, but not \$100 million; not when you are dealing with \$6 billion.

Mr. Pitblado: But I think there is a mistake, Mr. Lambert.

Mr. Lambert: I am not looking for a \$6 billion issue.

[Traduction]

de ces besoins futurs en capital qu'ils ont fini par conclure, à tort, je pense, que seul le système européen nous permettrait d'y parvenir. Or, j'estime qu'ils ont fait une erreur encore plus grave, car il n'y a pas que les grands projets qui poseront un problème de financement au cours des dix prochaines années, il faudra penser également aux petites entreprises, aux entreprises décentralisées. Et je vous dis cela très sérieusement. En institutionnalisant encore plus le mécanisme, il devient de plus en plus difficile de mener à bien la tâche qui nous attend: répartir les capitaux dans tout le pays, les acheminer vers les moyennes et petites entreprises, et non pas seulement vers les grands projets.

M. Lambert: Monsieur le président, je crois que M. Kniewasser confond les problèmes et qu'il soulève ici quelque chose qui n'a rien à voir avec le sujet qui nous occupe. Non, ce n'est pas l'ensemble des besoins qui m'inquiète, ce n'est pas de cela que je parle. Je vous parle des secteurs principaux et, si vous me répondez par oui et que vous me dites comment, vous aurez répondu à ma question.

M. Pitblado: Deux réponses très courtes. Il y a cinq ans, les émissions atteignaient 50 millions de dollars. Aujourd'hui, nous avons des émissions de 150 à 200 millions de dollars. Ensuite, si vous voulez convertir cela en termes américains et prendre le facteur 12 qui tient compte de la différence de taille de ces deux pays, ces chiffres deviennent 1.75 milliard à 2.5 milliards. Ce genre d'émission n'existe pas aux États-Unis. Aux États-Unis, les émissions les plus importantes atteignent 300 et peut-être 400 millions de dollars. Or, nous, nous parvenons sans peine à des émissions de 200 millions de dollars. Une entreprise de 8 milliards, une entreprise de 6 milliards ou de 5 milliards, sera financée par un certain nombre de participants sur une certaine période. Nous avons servi de conseillers financiers pour l'entreprise du pipeline et nous sommes convaincus que cette entreprise peut être financée. Tout le capital ne sera pas canadien. Comme nous le savons tous, nous ne pourrions pas rassembler suffisamment de capital dans ce pays. Une partie des capitaux viendra de l'étranger. Mais l'industrie canadienne des valeurs peut faire face aux besoins.

M. Lambert: Mais c'est vous qui serez souscripteurs, voilà ce qui m'inquiète. Est-ce que vous pourrez jouer ce rôle? Vous voyez, c'est que les banques ne sont pas autorisées à jouer le rôle de souscripteur.

M. Pitblado: C'est exact.

M. Lambert: Bon, Parlant de ces énormes entreprises où l'on demande à un consortium d'industries canadiennes ou au secteur canadien des valeurs, constitué en consortium, de jouer le rôle de souscripteur. Supposons... vous pouvez choisir le chiffre, mais pas 100 millions, lorsqu'il s'agit de 6 milliards de dollars.

M. Pitblado: Mais, monsieur Lambert, je crois qu'il y a erreur.

M. Lambert: Je ne parle pas d'une émission de 6 milliards.

[Text]

Mr. Pitblado: The oil sands project, for example, is comprised of Shell Canada Limited, Amoco, Canada Petroleum Company Ltd., in Hudson's Bay Oil and Gas Co. Ltd., Canadian Petrofina and five or six others. It is a consortium project, first of all. Second, if it goes ahead, and there are a number of these projects, as you are aware, it will go ahead over a time period of three, four or five years, and each of the participants will be responsible for its share of the financing. So you are not going to be saying we are doing a \$6 billion financing. We are saying that over a period of time Shell will have to raise a billion dollars and Hudson's Bay Oil and Gas Co. Ltd. \$400 million and so on, and that is quite within the capacity of the companies, of the investment industry and the Canadian public to finance.

Mr. Lambert: Why is it then that we are getting reports that Mitsubishi and other foreign banks are being asked to participate directly in the future development?

The Chairman: As underwriters, did you say?

Mr. Lambert: They are going to come in, and whatever their role may be I am asking a question, because there is a strong recommendation in the brief here that the banks will be prohibited from acting as an underwriter. I may be playing devil's advocate here, but if they can convince me that they can do it, then that may be the road to take. But a mere statement like that is not sufficient to convince me, and that is what I am questioning here. I am sorry. Mr. Kniewasser seems to think I am fighting him, and I am not.

The Chairman: Give Mr. Kniewasser a chance to answer. And your ten minutes have expired.

Mr. Lambert: All right, fine, but if this brief is worth anything we are going to question on it, Mr. Chairman.

The Chairman: Absolutely, but all members have to have an opportunity.

Mr. Lambert: This is the heart and guts of their proposition.

The Chairman: Quite right.

Mr. Kniewasser: I just might put on the record a couple of figures that I think will help Mr. Lambert and his colleagues. Last year in Canada new financing through securities markets amounted to \$27 billion, and that is a record in Canadian history.

Mr. Martin: In 1978?

Mr. Kniewasser: In 1977. It was \$27 billion, and it was done essentially by the Canadian securities industry, which at the time had an average capital through the year of about \$210 million. Of that \$210 million, which is now \$215 million as we sit here today, and which is the capital base of our business, \$60 million is excess net, free capital. That means capital in the business in excess of the liabilities taken by the business to do the sorts of things Mr. Lambert has been trying to get us to say. With our present capital base we did \$27 billion of new financing in Canada, and with our present capital base we did that level of financing and had an excess net free capital of something like \$60 million. So you see, there is a strong capital

[Translation]

M. Pitblado: Le projet des sables pétrolières, par exemple, regroupe Shell Canada Limitée, Amoco, *Hudson's Bay Oil and Gas Co. Ltd.*, Petrofina Canada, et cinq ou six autres. C'est un consortium, voilà pour une chose. En second lieu, si ce projet se réalise, et comme vous le savez, ce n'est pas le seul, il se réalisera sur une période de trois, quatre ou cinq ans, et chacun des participants sera responsable de sa part du financement. Vous ne pouvez donc pas parler d'un financement de 6 milliards de dollars. En réalité, sur une certaine période de temps, Shell devra rassembler 1 milliard de dollars, la *Hudson's Bay Oil and Gas Co. Ltd.*, 400 millions, etc.; et c'est là un financement dont ces compagnies, l'industrie des investissements et le public canadien sont parfaitement capables.

M. Lambert: Dans ce cas, pourquoi vient-on nous dire qu'on demande à la Mitsubishi et à d'autres banques étrangères de participer directement au financement futur?

Le président: A titre de souscripteur, c'est ce que vous avez dit?

M. Lambert: Ils interviendront et, quel que soit leur rôle, je vous pose la question, car dans votre mémoire vous semblez recommander fortement qu'on interdise aux banques de jouer le rôle de souscripteurs. Peut-être me fais-je l'avocat du diable, et si on peut me convaincre que c'est possible, c'est peut-être effectivement la meilleure solution. En attendant, cette déclaration est loin de suffire à me convaincre et je la remets en question. Je suis désolé. M. Kniewasser semble penser que je l'attaque, mais ce n'est pas le cas.

Le président: Donnez-donc à M. Kniewasser l'occasion de vous répondre. Vos dix minutes sont écoulées.

M. Lambert: Très bien, parfait, mais pour que ce mémoire nous soit d'une quelconque utilité, il faut qu'on nous permette de poser des questions à son sujet, monsieur le président.

Le président: Absolument, mais tous les députés doivent avoir la même possibilité.

M. Lambert: C'est le fond, le cœur même de leur proposition.

Le président: Parfaitement.

M. Kniewasser: Permettez-moi de vous citer des chiffres qui devraient aider M. Lambert et ses collègues. L'année dernière les nouveaux financements canadiens qui sont passé par les bourses des valeurs se sont chiffrés à 27 milliards de dollars; or, c'est un chiffre record dans l'histoire canadienne.

M. Martin: En 1978?

M. Kniewasser: En 1977. Nous avons atteint 27 milliards de dollars, et ce, essentiellement grâce au secteur canadien des valeurs qui, à l'époque, avait un capital moyen pour l'année d'environ 210 millions de dollars. Sur ces 210 millions, qui ont atteint 215 millions à l'heure où je vous parle, et qui représentent le capital de base de notre entreprise, le capital excédentaire net représente 60 millions de dollars. C'est le capital de l'entreprise qui vient en sus des obligations de l'entreprise dont M. Lambert voudrait nous faire parler. A partir de notre capital de base actuel, nous avons assuré au Canada un financement s'élevant à 27 milliards de dollars et, à partir de notre capital net de l'ordre de 60 millions de dollars. Vous

[*Texte*]

base and a strong potential in the business even as presently organized, entertaining a much larger level of new financing in our country.

Mr. Lambert: Mr. Chairman, a point of order here, an explanation.

The Chairman: I want to recognize Mr. Trudel, but if it is a point of order, go ahead.

Mr. Lambert: I want the evidence on the record, because I am going to be asking the Canadian Bankers Association why they would want to have the right to be an underwriter.

The Chairman: Mr. Lambert, I am not objecting to the relevancy of the questions, it is just that other members have to have their turn as well.

Mr. Trudel.

Mr. Lambert: Well, I waited patiently.

The Chairman: I am sorry, Mr. Trudel. Mr. Martin was first on the first round.

Mr. Martin: If I may, Mr. Chairman, I would like to pursue some of the points Mr. Lambert was raising, but first I would like a point of clarification. This brief we have before us this morning is a joint brief of the Investment Dealers Association and the major stock exchanges. Just to clarify this, what really would be the impact on the stock exchanges per se—eliminating for a moment the Investment Dealers Association—if the banks become more involved in the securities business? Do they not still have to do the transactions through the stock exchanges?

• 1135

Mr. Bunting: Mr. Chairman, not necessarily. As a matter of fact, the one section I was particularly interested in was proposed Section 189.(4), which worried us to the extent that it seemed to allow the possibility of banks' being able to trade over the counter using their own portfolio as a vehicle to do that. One of the worries, obviously, for us—and this can appear to be a selfish worry but I do not think it is a selfish worry—is that there is a fragmentation of the Canadian securities market. Basically, we feel that you have more effective markets when all orders come to a central point and the competition is between the orders. To the degree that trading takes place away from the markets, people who have orders in that market are being passed by and as to trades they might like to have participated in, they do not have the opportunity. That section worries us in that it appears to give that possibility. If the banks were in a position to make over-the-counter markets and deal with clients, it could be a very major factor.

Mr. Martin: So really, as the stock exchanges, you are speaking to one small segment of the brief. The point I am trying to get at is that it seems to me that regardless of whether more people get into the investment business, which is really what would be happening, I suppose, if the banks became more active, the stock exchanges per se are regulated very closely by their own sets of governmental regulations.

[*Traduction*]

voyez donc que même avec l'organisation actuelle, notre capital de base est fort et notre potentiel est fort, ce qui nous permet d'envisager des financements beaucoup plus considérables dans notre propre pays.

M. Lambert: Monsieur le président, j'invoque le Règlement, je voudrais une explication.

Le président: Je voudrais donner la parole à M. Trudel, mais si vous invoquez le Règlement, allez-y.

M. Lambert: Je veux que cela soit consigné, car j'ai l'intention de demander à l'Association des banquiers canadiens pourquoi elle souhaiterait avoir le droit de jouer le rôle de souscripteur.

Le président: Monsieur Lambert, je n'ai rien à redire de vos questions, mais d'autres députés voudraient prendre la parole également.

Monsieur Trudel.

M. Lambert: J'ai pourtant attendu patiemment.

Le président: Désolé, monsieur Trudel, c'est M. Martin qui a parlé le premier au premier tour.

M. Martin: Monsieur le président, je voudrais revenir sur certaines questions soulevées par M. Lambert mais, pour commencer, je voudrais un éclaircissement. Ce mémoire que nous avons sous les yeux ce matin a été préparé de concert par l'Association des courtiers en placements et les principales Bourses. Faisons abstraction pour l'instant de l'Association des courtiers en valeurs du Canada et supposons que les banques interviennent plus activement sur le marché des valeurs, quelles en seraient les répercussions pour les Bourses? Les transactions devraient toujours passer par les Bourses, n'est-ce pas?

M. Bunting: Pas forcément, monsieur le président. En fait, il y a un article qui n'a intéressé tout particulièrement, le projet d'article 189.(4), qui nous a inquiétés dans la mesure où il semblait permettre aux Banques des transactions directes à partir de leur propre porte-feuille. Évidemment, ce qui nous inquiète—cela peut sembler égoïste, mais je ne crois pas que ce le soit—c'est la fragmentation du marché canadien des valeurs. En effet, nous estimons que les marchés sont plus efficaces si toutes les transactions passent par un point central où la concurrence s'exerce directement au niveau de la transaction. Dans la mesure où les transactions s'effectuent en dehors des marchés, les gens qui ont des ordres dans les marchés sont ignorés et n'ont plus la même possibilité de participer à des transactions auxquelles ils auraient voulu participer. C'est un article qui nous inquiète dans la mesure où il semble ouvrir cette possibilité. Si les banques pouvaient effectuer des transactions directes avec leurs clients, cela pourrait devenir une considération importante.

M. Martin: Voilà donc pour cette partie importante du mémoire qui traite des Bourses. J'imagine que ce qui importe, en fait, ce n'est pas tellement qu'un plus grand nombre de personnes pourrait s'intéresser au secteur des investissements; or, c'est ce qui se produirait, j'imagine, si les banques intervenaient plus. Les Bourses proprement dites sont réglementées très strictement par des règlements gouvernementaux qui

[Text]

Presumably, other parties who might become involved in securities transactions would still have to deal with the stock exchanges, with the exception of the particular concern you have just mentioned.

Mr. Bunting: There is no compulsion for other parties to deal through a stock exchange. They deal through stock exchanges because stock exchanges are more effective. In other countries, as in the United States, there are very large over-the-counter dealer markets. They have not developed in this country for a number of reasons, but I would say primarily because the stock exchanges have been effective. But a bank—or anyone—can trade away from the stock exchange if they wish.

Mr. Brunet: The danger here is concentration. If you keep with the system you have now, let us say seven or ten banks, put it, with everything happening these days, you would say—Let us take one example, Bell Canada. The investment dealers and stock brokers disappear into the banks; the Royal Bank and the Commerce Bank have one recommendation to all their clients, sell Bell Canada, because it is a sell recommendation. Then you would have no liquidity, because at the same time everybody is selling. That is what happens in Europe at the Amsterdam stock exchange, the example I was giving earlier. The simple fact that you have many participants and a wide range of opinion across Canada assures you of the liquidity of the market. The more you concentrate it the more the liquidity disappears.

Mr. Martin: Okay.

Mr. Chairman, I would like to come back now to this whole matter of your fear of the competitive market that would be provided by the banks if they got more into the investment business. It seems to me that you are at least the fourth group and, certainly, obviously a very major one, that is really saying to us: We do not want the banks in any way to become department stores. The trust companies have said the same thing; the data processing people—you could argue a very small concern in relation to the kinds of money you are talking about—have said the same thing; and we will be hearing from the car dealers who will really be saying the same thing. In other words, it is: We do not want to see the banks become a one-stop shopping centre for various needs of the consuming public, whether they be corporations or individuals, and for these following reasons—which may be very good reasons, I think you have put forward some very interesting points this morning. However, in saying this, it seems to me in order for that not to happen you are asking for—and I think Mr. Lambert was touching on this—not less government regulation but more government regulation. Indeed, you are perhaps the first ones who are saying, “We are not even happy with the extent of government regulation at the moment. We need some more because what is there right now is concerning us for the future. Even under the existing legislation, the banks may indeed enter more into the securities business than they have now been doing. So, please, we do not want you to expand their ability; in fact, we would like you to contract it through restrictive legislation”.

[Translation]

s'adressent à elles exclusivement. J'imagine que les nouveaux participants aux transactions de valeurs devraient tout de même passer par les Bourses à l'exception du cas dont vous avez parlé et qui vous inquiète.

M. Bunting: Les autres parties ne sont pas obligées de passer par une Bourse, mais elles le font, parce que c'est la solution la plus efficace. Dans d'autres pays, aux États-Unis par exemple, il y a des marchés directs très importants. Ce genre de marché n'a pas pris d'importance dans ce pays pour un certain nombre de raisons dont la principale est probablement que les Bourses ont toujours été efficaces. Mais une banque—ou n'importe qui d'autre—peut effectuer des transactions en dehors des Bourses, si elle le désire.

M. Brunet: Il y a risque de concentration. Si vous conservez le système actuel, disons 7 ou 10 banques... il faut tenir compte de la conjoncture. Prenons l'exemple de Bell Canada. Les courtiers en placement et les courtiers disparaissent dans les banques; la Banque Royale et la Banque de Commerce n'ont qu'une seule recommandation pour leur clients: vendez Bell Canada; nous vous recommandons de vendre. Les liquidités disparaissent parce que tout le monde vend en même temps. Voilà ce qui se produit en Europe à la Bourse d'Amsterdam dont je vous parlais tout à l'heure. Le simple fait d'avoir un grand nombre de participants et une large gamme d'opinions dans tout le Canada permettent de conserver au marché sa liquidité. Plus vous concentrez, plus les liquidités se font rares.

M. Martin: D'accord.

Monsieur le président, je reviens à cette crainte que vous avez d'un marché concurrentiel qui passerait par les banques si elles intervenaient plus activement dans le secteur des investissements. Je crois que vous êtes le quatrième groupe—et un groupe particulièrement important—à nous dire que les banques ne doivent surtout pas devenir des magasins à rayons. Les sociétés de fiducie nous ont dit la même chose, les gens du secteur de l'informatique nous ont dit la même chose, et nous allons recevoir les marchands d'automobiles qui viendront nous dire la même chose; quant à vous, vous pouvez invoquer un certain intérêt en raison des sommes que vous représentez. Autrement dit, vous nous dites tous que vous ne voulez pas voir les banques devenir un centre d'achat capable de faire face à tous les besoins des consommateurs, qu'il s'agisse de sociétés ou de particuliers, et cela, pour telle et telle raison, qui sont d'ailleurs peut-être excellentes. A mon avis, vous avez soulevé ce matin des questions fort intéressantes. Pourtant, et M. Lambert en a parlé, il me semble que ce que vous nous demandez, ce n'est pas d'affaiblir la réglementation gouvernementale, mais de la renforcer. D'ailleurs, vous êtes peut-être les premiers à vous dire: Nous ne sommes même pas contents de la réglementation gouvernementale actuelle, nous voulons qu'on la rende encore plus stricte car elle ne nous semble pas suffisante pour faire face à l'avenir. Même la législation actuelle permet aux banques une plus grande part du marché des valeurs qu'elles n'ont eu jusqu'à présent. Alors, nous vous en prions, ne leur donnez pas encore plus de latitude, au contraire, restreignez-les par une législation plus stricte.

[Texte]

• 1140

Mr. Pitblado: Mr. Lambert's point and your point are the same one, and I do not accept it; and the reason I do not accept it is that we are not asking for more regulation; we are not asking for less regulation; we are just saying, set out the appropriate guidelines that are going to be the best guidelines for the financial system that this country wants and needs. We are saying that the North American system, in our opinion—the U.S. and Canada—is the best system that there is in the world today.

So, If we agree on that, then let us set up the system as to what the powers of the various groups are in the same way that the trust companies have powers, the banks have powers, life insurance companies have powers, investment dealers have powers. Set them up and then let the system function. Let them compete—compete with each other: let the securities dealers compete with the banks.

Mr. Martin: ... but do not infringe on each other's areas of activity.

Mr. Pitblado: That is correct.

Mr. Martin: But that, I would argue, however you may put it, is really asking for government regulation. I am not suggesting it is wrong; I am not trying to be provocative; I am just trying to get the record straight.

I come back to this department store concept where, if I were setting up a new department store to offer all kinds of services to the buying public and four different groups come to me, one who represents independent shoe stores across the country or in the town says, "For goodness sake, do not put shoes in the department store because, if you put them in the department store, we are not going to be able to compete". I think that is really your concern, that you are not going to be able to compete, it seems to me.

You mentioned that you handled \$27 billion worth of business last year. Presumably you are concerned that that would drop down to \$15 billion or \$10 billion, and that the banks will be picking up a large chunk of it. So that I think your concern really is that you are not going to be able to compete.

Mr. Pitblado: As far as that is concerned, I look at the bankers' briefs—and we are getting briefs from the bankers saying, "We would rather keep the Canadian marketplace dominated by Canadian banks. We cannot have—"

Mr. Martin: I am not arguing that point.

Mr. Pitblado: I know, but I think it is the same point.

Mr. Martin: Sure. They are afraid of competition, too.

Mr. Pitblado: What kind of a system in Canada do we want and whom do we want it performed by? Do we want the financial system fundamentally owned and operated by Canadians in Canada, responsive to Canadian needs, or do we not? Secondly, do we want a financial system that has separation of functions or does not? Those, to me, are the clear choices.

[Traduction]

M. Pitblado: Ce que vous dites et ce que M. Lambert a dit, cela revient au même, et je ne suis pas d'accord. Si je ne suis pas d'accord, c'est que nous ne réclamons pas de nouveaux règlements, nous ne voulons pas non plus que la réglementation soit affaiblie, nous voulons que soient arrêtées les meilleures directives possibles étant donné le système financier que ce pays souhaite, et dont il a besoin. Nous prétendons que le système nord-américain—le système canado-américain—est le meilleur au monde à l'heure actuelle.

Alors, si nous sommes d'accord sur cela, eh bien, délimitons les pouvoirs des différents groupes dans le cadre de ce système, déterminons quels sont les pouvoirs des sociétés de fiducie, ceux des banques, ceux des compagnies d'assurance, et ceux des courtiers en placement. Déterminons ces pouvoirs et laissons le système fonctionner librement. Ensuite, laissez-les se concurrencer, se concurrencer les uns les autres: permettez aux courtiers en placement de concurrencer les banques.

M. Martin: ... sans pour autant empiéter sur le territoire des uns et des autres.

M. Pitblado: Exactement.

M. Martin: Mais à mon avis, cela revient à demander au gouvernement de nouveaux règlements. Je ne prétends pas que vous ayez tort, je n'essaie pas de vous provoquer, j'essaie seulement de comprendre.

Je reviens à ce principe du magasin à rayons: supposons que je projette d'ouvrir un nouveau magasin à rayons qui regroupera tous les services aux consommateurs: quatre groupes différents viennent me voir, l'un d'eux représente les magasins de chaussures indépendants de tout le pays ou de la ville et vient me supplier: pour l'amour de Dieu, ne vendez pas de chaussures dans votre magasin à rayons, parce que si vous le faites, nous ne pourrions pas vous concurrencer. C'est bien ce qui vous inquiète, vous avez peur de ne pas pouvoir concurrencer les banques, c'est du moins l'impression que j'ai.

Vous avez dit que l'année dernière votre chiffre d'affaires avait atteint \$27 milliards. J'imagine que vous avez peur de voir ce chiffre ramené à \$15 ou \$10 milliards, de voir les banques emporter une grosse part du gâteau. Vous avez donc peur, en réalité de ne pas pouvoir les concurrencer.

M. Pitblado: Tant qu'à cela, il suffit de lire les mémoires présentés par les banquiers; il y en a qui disent: «Nous préférons que les banques canadiennes continuent à dominer le marché canadien. Nous ne pouvons...»

M. Martin: Ce n'est pas de cela que je vous parle.

M. Pitblado: Je sais, mais je pense que c'est la même chose.

M. Martin: Bien sûr, elles aussi ont peur de la concurrence.

M. Pitblado: Quel est le système que nous voulons instaurer au Canada, à qui voulons-nous en confier les ficelles? Est-ce que nous voulons un système financier qui appartienne fondamentalement aux Canadiens au Canada et qui soit dirigé par eux; un système sensible aux besoins des Canadiens, ou bien que nous n'en voulons pas? Ensuite, est-ce que nous souhaitons un système financier qui fait une distinction entre les diverses

[Text]

The Chairman: Mr. Martin, it appears that Mr. Bunting wanted to say a word on that.

Mr. Bunting: If I could try to be slightly more esoteric: the way we look at it, there are what we call financial intermediaries. These are people who take your money and invest it on their own behalf. And there are what we call market intermediaries, and these are people who take your money and invest it on your behalf. We think these are really two very different aspects. We have a total financial system in this country, and these two systems will, in fact, compete with each other.

We are in fact, I think, speaking for a market that will be less concentrated, more effective, of more assistance to innovation and less controlled by a limited group of people; and that is why we think that it is a good thing that where there is a group who are, first, very powerful in terms of assets but secondly, very powerful in terms of potential conflicts of interest, a situation is not created where one aspect of this system cannot operate; and we think that that aspect is not only important in terms of the types of functions it performs in a purely economic sense, in that there is a much wider risk spectrum which is covered by that and therefore it goes from the biggest projects to the very smallest that need to be financed. But we also think, frankly—maybe I am speaking for myself—that when people are personally involved in the ownership of their country they are going to be more involved in the political processes of their country and that when ownership is owned secondhand, even if it is owned secondhand, it is not the same thing. And there is nothing to help you make an opinion up about a foreign country better than to start speculating in their currency to make you make up your mind what you think about that country.

• 1145

The Chairman: This will be your last question, Mr. Martin.

Mr. Martin: It seems to me though that we are mixing two issues, the question of foreign intervention in the system and the question of internally who is controlling what, and I would submit that perhaps they can be dealt with at least in our discussions here on a separate basis. It seems to me that we have not got into the foreign aspect in these discussions.

The impression that you have left certainly with me is that if the Canadian banks—forgetting that there even is a foreign problem at all—are enabled, through this legislation or even through the proposed legislation or indeed even through the existing legislation, to continue to penetrate further into the securities business, that you members, and I am now really saying the Investment Dealers Association of Canada, will find it difficult to compete on an equal footing. You know, this may be a valid point, and it may be bad business if indeed that would happen, but I just think it is important that we understand why you would be undergoing this problem in terms of your competitive ability in the future when, up to now, you have been able to handle, as you say, in one year \$27 billion

[Translation]

fonctions, oui ou non? A mon avis, c'est le seul choix que nous avons.

Le président: Monsieur Martin, je crois que M. Bunting a quelque chose à ajouter.

M. Bunting: Je vais essayer d'être un peu plus ésotérique pour parler de ce que nous appelons les intermédiaires financiers. Ce sont ces gens qui prennent votre argent et qui l'investissent en leur propre nom. Viennent ensuite ceux que nous appelons les intermédiaires du marché, ce sont ceux qui prennent votre argent et qui l'investissent en votre nom. A notre avis, ce sont deux secteurs bien différents. Dans ce pays, nous avons un système financier global et ces deux systèmes vont s'affronter.

Nous voulons, je crois, un marché moins concentré, plus efficace, qui soit plus sensible aux innovations et moins sous la coupe d'un groupe restreint de personnes. Pour cette raison, nous pensons qu'en présence d'un groupe d'abord très puissant par ses actifs et ensuite très puissant par les conflits d'intérêts probables qu'il représente, il sera plus facile d'éviter qu'un secteur du système soit mis dans l'impossibilité de fonctionner. Or, ce secteur-là est particulièrement important, à la fois en raison du rôle qu'il est appelé à jouer du point de vue purement économique, et aussi parce que les risques seront bien mieux répartis, ce qui permettra de faire face à tous les besoins en financement, de la plus importante entreprise à la modeste. Nous pensons également, mais c'est peut-être une opinion personnelle, que, lorsque les gens ont des intérêts dans l'économie de leur pays, ils participent davantage à la vie politique de leur pays, mais que lorsqu'ils possèdent ces intérêts par personnes interposées, ce n'est plus la même chose. Pour vous faire une opinion sur un pays étranger, il n'y a rien de mieux que de commencer à spéculer sur sa devise.

Le président: Ce sera votre dernière question, monsieur Martin.

M. Martin: J'ai l'impression que l'on mélange deux choses: d'une part, l'intervention étrangère dans notre système et, d'autre part, la question de savoir qui, sur le plan interne, contrôle quoi. A mon avis, ces deux questions devraient être étudiées séparément et nous n'avons pas encore, au cours de nos discussions, traité des intérêts étrangers.

Vous m'avez laissé entendre que, si le projet de loi permet aux banques canadiennes, et je ne parle pas des intérêts étrangers, de multiplier leurs activités dans le domaine des titres, vous, c'est-à-dire les membres de l'Association des courtiers en valeurs du Canada, aurez beaucoup de mal à faire face à la concurrence. Vous avez peut-être raison, d'une certaine façon, mais je n'arrive pas à comprendre pourquoi vous auriez du mal, à l'avenir, à faire face à la concurrence, étant donné que, jusqu'à présent, vous avez réussi à avoir un chiffre d'affaires de 27 milliards de dollars par an. Ce qui vous inquiète, je suppose, c'est l'envergure des banques et leurs capacités, grâce à leur actif, de vous acculer à la faillite.

[Texte]

worth of business. Presumably, it is because of the tremendous size of the banks and their tremendous capability in terms of the assets behind them to shut you out. And I guess that is really what is bothering you.

The Chairman: It is Mr. Trudel's turn and before I recognize him I will let you give your answer to that question.

Mr. Kniewasser: Of course, of course. But we are also making some other interdependent points, sir. I gave an example a little earlier of what happened when you merge the two systems. You have people say that if you want to buy that security you have to buy it from us because we will lend you the money. That is an aberration. And I hope you recall I made the point that the bill also does something else. It contaminates a good system, because it tends to move bankers away from what their real function should be, which is banking, and certainly, because of the size of the assets, the point you just made, massive branch networks, it would most seriously impair the viability of the Canadian securities industry.

Of course there is some self-interest there, but there are a number of national interest points that go as well, and we have been trying to demonstrate to you this morning that it is in the interests of the country to have these two things separate. Our system has been built on that. And it happens to be the best system in the world. We urge the Government of Canada to think twice before impairing it.

Mr. Bunting: There is a study done by professors Shaw and Archibald of Western University which speaks to this in particular and they very much recommend this separation of functions. They feel that in a mature country such as this that this is the best way to go. You might be interested in that.

Mr. Martin: What is the name of that study?

Mr. Bunting: *Management of Change in the Canadian Securities Industry* done by Professors Shaw and Archibald of Western University.

The Chairman: Did you say in a mature system such as ours or an immature system?

Mr. Bunting: No, I feel that the financial system in Canada is quite mature.

The Chairman: Mature, yes. Mr. Trudel.

Mr. Trudel: Thank you, Mr. Chairman. Mr. Chairman, in the double role of the witnesses I think they sometimes act as advisers but some time during the year they must act as investors, and the question comes to mind then, do you as investors own shares in the various banks that we have in Canada?

Mr. Pitblado: Mr. Trudel, when you are saying "as investors" are you talking of us as individuals?

Mr. Trudel: Either the Association or individually?

Mr. Pitblado: Well, the Association does not own any shares. We are really, I guess, in some respects a trade association. Members of our industry would own bank shares at the time of an underwriting of a bank issue of rights for

[Traduction]

Le président: Avant de donner la parole à M. Trudel, je vais vous permettre de répondre à cette question.

M. Kniewasser: Certes, mais nous avons fait d'autres remarques interdépendantes, monsieur. J'ai donné un exemple tout à l'heure de ce qui se passerait si l'on fusionnait les deux systèmes. D'aucuns prétendent que si vous voulez acheter tel ou tel titre, vous devez vous adresser à nous parce que nous vous prêterons l'argent. C'est une pure aberration. J'espère que vous vous souvenez de ce que j'ai dit à propos du projet de loi, à savoir qu'il détruit un bon système, car il permet aux banquiers de s'écarter de plus en plus de leur rôle véritable, à savoir les activités bancaires; il est évident, et vous l'avez dit, qu'étant donné l'envergure et l'importance de l'actif des banques, ce genre de mesure menacerait sérieusement la viabilité de l'industrie des valeurs au Canada.

Certes, je prêche en partie pour mon saint, mais il y a également des intérêts nationaux qui sont en jeu; nous avons essayé de vous montrer ce matin qu'il en allait de l'intérêt du pays que ces deux fonctions restent séparées. C'est ainsi que notre système a été conçu et c'est assurément le meilleur au monde. Nous prions donc le gouvernement du Canada d'y réfléchir à deux fois avant de le détruire.

M. Bunting: Une étude a été faite par les professeurs Shaw et Archibald, de l'université Western, qui recommande justement la séparation de ces fonctions. Les auteurs estiment en effet que, dans un pays stable comme le nôtre, c'est la meilleure façon de procéder. Cette étude vous intéresserait peut-être.

M. Martin: Quelle est son titre?

M. Bunting: *Management of Change in the Canadian Securities Industry*, par les professeurs Shaw et Archibald, de l'université Western.

Le président: A propos de notre système, avez-vous dit qu'il était stable ou instable?

M. Bunting: J'estime que notre système financier au Canada est tout à fait stable.

Le président: Bien. Monsieur Trudel.

M. Trudel: Merci, monsieur le président. Étant donné que nos témoins jouent en même temps le rôle de conseillers et celui d'investisseurs, j'aimerais savoir s'ils possèdent des actions dans différentes banques du Canada?

M. Pitblado: Monsieur Trudel, lorsque vous parlez de notre rôle d'investisseurs, parlez-vous de nous individuellement?

M. Trudel: Individuellement, ou l'association dans son ensemble.

M. Pitblado: L'association ne possède aucune action. En fait, c'est plutôt une association professionnelle, mais ses membres achètent des actions lors d'une souscription par une banque et lors d'une souscription publique. Trois membres de

[Text]

example, and in the course of distribution to the public. And three, individual persons in our industry, for their own accounts, I am sure, would or could own bank shares.

• 1150

Mr. Trudel: None of the reserves that Mr. Kniewasser was talking about would be in the portfolio of investment.

Mr. Pitblado: They might be invested in a chartered bank deposit receipt but they are not certainly invested in shares.

Mr. Trudel: The second question that comes to mind then has to do with the amount of banks or people, foreign bankers or suitcase bankers, that we find operating within Canada with very large amounts of money. And I feel that this act will not do anything for that. They must be in competition with you at the present time. I do not see any language in here that will prevent them from continuing the same operation that they have been doing in the past, and possibly enlarging on it if they have a touch base within Canada.

Mr. Pitblado: That competition is for financing in offshore markets. Rights?

Mr. Trudel: Right.

Mr. Pitblado: And they are coming in here with their bags of money, offering Swiss francs or Deutschmarks. We now have for example the Japanese in an interesting situation, just as an aside. You know the trade surpluses that the Japanese have been accumulating, and they have U.S. dollars running out of their ears. The Bank of Japan has put deposits into their banking system at a nonmarket rate and they are now in a position to offer U.S. dollars at rates that are well under going market rates. Well, U.S. accounts, Canadian accounts, or other kinds of accounts will take advantage of that. We will compete as well as we can in international markets with those types of suitcase banks in the same way as the Canadian banks compete in international markets. But what we do not see is the necessity of putting those banks into the securities business in Canada.

Mr. Kniewasser: Perhaps I could, Mr. Chairman, pick up that point and the one you were making a little earlier, Mr. Trudel, which I think will help Mr. Lambert too. There is a different need for capital in the banking system than in the investment industry. In the investment industry the name of the game is to turn that capital over as fast as you possibly can to make markets. This is why with a capital of roughly \$200 million we can do new financing in the order of \$27 billion. It is because the capital is not locked in. It is because it is being turned over. That is the role of the industry, as Mr. Bunting has been describing. So you have to be very careful. When you look at these major capital requirements that are ahead for this country and you look at the capital of the Canadian investment industry and say, those guys only have \$200 million, they will never do it. You have to understand it is totally different.

[Translation]

notre association possèdent, à titre personnel, des actions bancaires.

M. Trudel: Aucune des réserves dont a parlé M. Kniewasser ne se trouverait alors dans le portefeuille des investissements.

M. Pitblado: Ces réserves peuvent être investies dans un compte de dépôt d'une banque à charte, mais elles ne sont certainement pas investies en actions.

M. Trudel: Ma seconde question porte sur le nombre de banquiers, qu'il s'agisse de banquiers étrangers ou de banquiers itinérants, qui manient des sommes très importantes au Canada. J'ai l'impression que ce projet de loi ne va rien changer à la situation. Ces banquiers doivent vous faire concurrence, actuellement. Or, rien dans ce projet de loi ne les empêchera de continuer leurs activités, et même de les étendre, s'ils ont un pied à terre au Canada.

M. Pitblado: La compétition se fait au niveau du financement sur les marchés étrangers. Vous êtes d'accord?

M. Trudel: Oui.

M. Pitblado: Et ces banquiers arrivent avec des valises pleines de francs suisses ou de marks allemands. A propos, les Japonais se trouvent actuellement dans une situation intéressante. Vous savez qu'ils accumulent depuis un certain temps les surplus de leur balance des paiements et ils ont des dollars américains à ne plus savoir quoi en faire. La Banque du Japon a fait des dépôts dans les banques japonaises à des taux spéciaux et ils sont maintenant en mesure d'offrir des dollars américains à des taux bien inférieurs aux taux actuels. Les comptes américains, canadiens ou autres vont bien sûr en profiter. Nous allons donc essayer de concurrencer du mieux que nous pouvons ce genre de banquiers itinérants, sur les marchés internationaux, de la même façon que les banques canadiennes font face à la concurrence sur ces mêmes marchés. Toutefois, nous ne comprenons pas pourquoi des banques seraient autorisées à s'occuper du commerce des valeurs au Canada.

M. Kniewasser: J'aimerais reprendre cet argument, si vous me le permettez, monsieur le président, car cela sera peut-être utile à M. Lambert. Les banques ont des besoins en capitaux différents de ceux des secteurs des placements. L'objectif des courtiers en valeur est de placer ces capitaux aussi vite que possible, pour créer des marchés. C'est la raison pour laquelle, avec un capital d'environ 200 millions de dollars, nous pouvons créer des moyens financiers de l'ordre de 27 milliards de dollars. Cela est possible parce que ces capitaux ne sont pas bloqués et qu'ils sont sans cesse déplacés. C'est là notre rôle, comme l'a expliqué M. Bunting, mais nous devons nous montrer très prudents. Certains prétendent que, étant donné les besoins énormes de notre pays en matière de capitaux, nous n'arriverons jamais à les satisfaire avec 200 millions de dollars seulement d'investissements. Le problème est tout autre.

[Texte]

The banking system has to have massive amounts of capital because they own securities and they hold them for their own account until they dispose of them. Our purpose is totally different. We could undertake a large amount of new financing with what in most businesses would be a very small rate of capital ownership. And that is a measure of our efficiency. The more new business we can underwrite, the more new money we can raise with the least amount of capital, the more effective we are. There is a total difference in the role of capital.

Mr. Trudel: In the operation of the Investment Dealers Association you have been underwriting corporate and government securities. Would you have a proportion or a figure that you could give this Committee as to what you have been doing?

Mr. Pitblado: In the corporate area . . .

Mr. Trudel: In percentage; it does not have to be in dollars and cents. Or you may have it both ways.

Mr. Pitblado: . . . there has been very limited bank involvement. Historically it has been in two or three issues of corporate securities. In the government area it is somewhat more extensive, in the area of municipals and provincials and federals. We have no figures available at all with respect to the federal position because those are Bank of Canada figures. They would be the only people who could give you any figures as to the percentage of federal government securities that are underwritten by the banks vis-à-vis the investment industry.

In the provincial area the bank participation—I cannot give you a specific figure. It is not large. It is relatively small. We could not put a number out that says it is 12 per cent or it is 16 per cent specifically, but it is not large.

• 1155

I will let Mr. Brunet speak to the municipal area.

Mr. Brunet: It is not more than 5 per cent.

Mr. Trudel: If I have some more time, Mr. Chairman, I have one more question. I have some others that I think I shall forgo.

Mr. Kniewasser was saying that there have been some problems that seem to have been surmounted regarding the pattern of savings and investment in this country. Is this cooling of the ardour by the investors, the general public, due to the returns that they were getting and that there has been a turn-around? Are you indicating to this Committee that there is a turn-around; that more people are coming back to the stocks because of the oil and the mining and the resources and some of the others in which they get better returns? There has been a real dip in the returns that you could get. Are you indicating that now this is changing?

Mr. Kniewasser: I would say, Mr. Chairman, that there has been a very considerable improvement in recent years for a

[Traduction]

Les banques doivent avoir des capitaux importants parce qu'elles possèdent des titres et qu'elles les gardent jusqu'au moment où elles les vendent. Votre objectif est totalement différent. Nous pouvons créer des moyens financiers importants à partir de ce que la plupart des hommes d'affaires considéreraient comme un petit capital. Cela vous donne une idée de notre efficacité. Plus nous pouvons faire de souscriptions, plus nous sommes en mesure de créer de nouveaux moyens financiers à partir d'un capital très limité, et plus nous sommes efficaces. Le rôle des capitaux est donc totalement différent pour nous.

M. Trudel: L'Association des courtiers en valeurs du Canada a souscrit des valeurs commerciales et des valeurs gouvernementales. Pourriez-vous nous donner une idée de ce que vous avez fait jusqu'à présent?

M. Pitblado: En ce qui concerne les sociétés . . .

M. Trudel: Donnez-moi simplement le pourcentage, ce n'est pas la peine de m'indiquer les dollars et les cents. Toutefois, vous pouvez me donner les deux.

M. Pitblado: . . . les banques ont eu des activités très limitées. Je crois que notre association n'a souscrit que deux ou trois émissions de valeurs commerciales. Notre rôle a été plus important en ce qui concerne les administrations municipales et les gouvernements provinciaux et fédéral. Nous n'avons aucun chiffre en ce qui concerne le gouvernement fédéral, car ces chiffres relèvent de la Banque du Canada. C'est donc à elle qu'il faudrait s'adresser pour connaître le pourcentage des valeurs du gouvernement fédéral qui sont souscrites par les banques par rapport à celles qui sont souscrites par l'industrie des placements.

En ce qui concerne les gouvernements provinciaux, je ne pourrais pas vous donner un chiffre précis sur la participation des banques. Elle n'est pas très grande. Elle est même relativement faible. Je ne pourrais pas vous dire qu'elle représente 12 ou 16 p. 100, mais je sais qu'elle n'est pas très importante.

En ce qui concerne les administrations municipales, je vais demander à M. Brunet de vous répondre.

M. Brunet: Cette participation ne dépasse pas 5 p. 100.

M. Trudel: S'il me reste encore du temps, monsieur le président, j'aimerais poser une autre question. Certes, j'en ai d'autres, mais je devrai certainement y renoncer.

M. Kniewasser a dit que certains problèmes avaient été réglés en ce qui concerne l'évolution de l'épargne et des investissements au Canada. Les investisseurs et le public en général, qui avaient été échaudés par la faiblesse du rendement de leurs investissements, font-ils maintenant volte-face? Avez-vous bien dit au Comité qu'ils avaient changé d'avis et qu'ils étaient de plus en plus nombreux à s'intéresser à nouveau aux actions, étant donné la vigueur des industries pétrolières, minières et autres? Les rendements sont aujourd'hui bien plus intéressants et j'aimerais que vous me confirmiez cette nouvelle tendance.

M. Kniewasser: Monsieur le président, la situation s'est considérablement améliorée dernièrement, pour un certain

[Text]

number of reasons. One is the point you just made; it is a function of the kinds of securities and the kinds of prospective deals that are coming forward.

There have also been very considerable and helpful improvements within the tax system, real incentives now through the gross-up on dividends, for example, to take one, and the \$1,000 deduction even for capital gains and for equities. All those things have been very helpful in starting to turn this thing around.

So, although we are raising a lot of money in Canada, unprecedented sums of money, and although we are not doing as good a job as we should in getting more of that money into new equity, the situation, because of these two factors, really has improved very much. I am quite optimistic that, if we stay on this path, we will be able to raise as much equity as we need in Canada.

Mr. Trudel: Mr. Chairman, I think Mr. Brunet may be able to answer my next question. It seems to me that with the number of people that you have handling or merchandising securities in Quebec, there has been a change lately in the rigidity that one must conform to before he gets a licence issued there. It is just hearsay; I heard some noises and I do not know. I do not have any backing on that but it seems that there was a recent enlargement so that more people could participate.

Mr. Brunet: It is the same in Quebec as it is across Canada because the IDA and the stock exchanges got together to pass a rule making it the same for everybody. Now, the Security Commission has been revising its law on that and they are insisting on having any new representative follow the Canadian securities course which is a course that has been drawn up by the exchanges and the IDA. There have been some complaints that it is a strong regulation, but for the professionalism of the business I think it is very important that it stays that way.

Mr. Kniewasser: I might add that the turn-around I was describing, Mr. Trudel, in the capital market, has been reflected in the applications for people applying to take courses in the Canadian Securities Institute, in French and in English. They are offered in both languages. This year we have more people applying for these courses so that they can get into the business than at any time in Canadian history.

It is very interesting that one out of four people now in the Canadian securities industry—perhaps counting that whole 12,000 I was talking about—has a university education. That is one of the highest percentages of any business, surely, in Canada. This year, 70 per cent of the men and women applying for the courses have a university education and 40 per cent of those applying were women. So there has been a tremendous turn-around in the profile of the people coming into this business. There is no barrier to entering the business; the courses are offered in every province in Canada and in both official languages.

Mr. Trudel: I have one area of concern regarding the flexibility that you might have. I would not want you either to

[Translation]

nombre de raisons. Celle que vous venez de mentionner en est une; les perspectives sont beaucoup plus intéressantes aujourd'hui.

Par ailleurs, le régime fiscal est beaucoup plus favorable en raison des nouvelles dispositions sur les dividendes et sur la déduction de \$1,000 pour les gains en capital. Toutes ces modifications ont permis de rehausser les investissements.

Donc, la situation s'est considérablement améliorée, même si nous n'avons pas réussi à réinvestir au maximum les sommes sans précédent dont nous disposions. Je suis plutôt optimiste et je pense que, si nous poursuivons sur notre lancée, nous réussirons à rassembler au Canada tous les capitaux dont nous avons besoin.

M. Trudel: Monsieur le président, je veux maintenant m'adresser à M. Brunet. Étant donné le nombre de personnes qui s'occupent des transactions de valeurs au Québec, il me semble qu'il est beaucoup moins difficile d'y obtenir un permis, alors qu'avant, les conditions étaient très strictes. C'est ce que j'ai entendu dire, mais je n'en sais rien.

M. Brunet: C'est valable pour l'ensemble du Canada, car l'Association des courtiers en valeurs et les Bourses se sont mises d'accord pour adopter la même règle dans tout le pays. La Commission des titres révisé actuellement ses lois à ce sujet et elle insiste pour que tout nouveau courtier en valeurs suive le cours de formation sur les valeurs canadiennes, cours qui a été mis au point par les Bourses et par notre association. Certains se sont plaints que la règle était trop sévère, mais je pense qu'il est très important que nous maintenions des normes de qualité assez élevées dans notre industrie.

M. Kniewasser: J'aimerais ajouter que la volte-face dont je parlais tout à l'heure, monsieur Trudel, à propos du marché des capitaux, a eu des conséquences sur le nombre de demandes faites par des personnes intéressées à suivre des cours à l'Institut canadien des valeurs, en anglais et en français. Ces cours sont offerts dans les deux langues. Cette année, le nombre d'élèves est beaucoup plus élevé que l'année dernière et, en conséquence, un plus grand nombre de courtiers pourront exercer leur profession.

Il est intéressant de signaler qu'un courtier sur quatre, et je rappelle qu'il en existe à peu près 12,000 au Canada, a fait des études universitaires. C'est l'un des pourcentages les plus élevés de tout le secteur économique du Canada. Cette année, 70 p. 100 de ceux et celles qui ont demandé à suivre notre cours ont fait des études universitaires, et 40 p. 100 d'entre eux étaient des femmes. Donc, le profil des courtiers en valeurs s'est considérablement modifié. Il n'existe aucune barrière pour exercer cette profession et les cours sont offerts dans toutes les provinces canadiennes, dans les deux langues.

M. Trudel: J'ai certaines inquiétudes en ce qui concerne la marge de manœuvre dont vous disposerez. En effet, je ne vous

[Texte]

verify or deny this, but of the amounts of money that will be available to invest in securities, equity or otherwise, half of it will come from pension funds in the very near future and will be controlled by very few individuals and it will be outside your control in some cases. Is this a fair assessment that is being made by certain analysts?

Mr. Pitblado: Mr. Chairman, I might try that and then somebody else can pick it up.

• 1200

There is no question that the broadening of pension fund legislation historically has resulted in a very rapid growth in pension fund assets and that will continue as pension benefits continue to be broadened. One of the things we have been urging for sometime is to broaden what I might call the self-administration of investments to come up with, what we would call, a Canadian investment plan where the individual could do somewhat the same thing as in a pension plan. Whether those assets are 50 per cent or not I do not know.

You say, get out of our control. Again, pension funds are restricted in their investments. They can only invest, I guess it is, 10 per cent outside the country, so the bulk of those investments are going to be in Canada and we will be competing to try to offer them the product that they want for those investments.

Mr. Trudel: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Dr. Ritchie.

Mr. Ritchie: May I ask the witnesses, in Europe you have had this institutionalization, have you given any thought to the banks assuming this role? What about the fact that Europe has had quite a bit of inflation with the German mark and the French franc and so on, since the First and Second World Wars, and now the English pound and we now seem to have a chronic inflation of perhaps 10 per cent. Will this not change? Who wants to lock money in for 25 or 30 years at an interest rate that may bear no relationship down the road? Is this part of the reason that Europe has gone this way?

Mr. Bunting: There is no doubt about it that as the inflation rate goes up there is a gradual tendency to shorten the period of time over which one is willing to risk money just as a matter of prudence because you want to be in a position to be able to—if you are in a shorter instrument, it presumably comes back to par more quickly and you can move on to a new instrument. That is a function, strictly, of inflation.

The one positive thing I could say about bank control, very complete bank control of an economy is about what you have in Switzerland where the banks have been very powerful. Funds were coming in from all over the world, which the Swiss banks were trying to protect, such that they have, in fact, been able to have far greater influence on their government than either our banks or our industry have been able to have on ours in terms of acting in a way to keep inflation very low. I suppose it would seem to be a rather extreme way to fight inflation, by increasing the power of the banks to influence the government but that is in fact what has happened there.

[Traduction]

demande pas de confirmer ou d'infirmer cela, mais on m'a dit que la moitié des capitaux que vous pourrez réinvestir sera constituée par les caisses de retraite, d'ici peu, et sera contrôlée par un petit nombre de personnes; dans ce cas, vous n'aurez plus aucun contrôle. Ces analystes ont-ils raison?

M. Pitblado: Je vais essayer de répondre à cette question et un de mes collègues pourra peut-être compléter ma réponse.

Il ne fait aucun doute qu'historiquement, l'assouplissement des lois régissant les caisses de retraite a entraîné une croissance très rapide de l'actif de ces caisses, croissance qui continuera avec l'accroissement des prestations. Nous recommandons depuis un certain temps qu'on élargisse les possibilités d'investissement individuel pour créer ce que j'appellerais un régime de placement canadien fonctionnant à peu près comme les caisses de retraite. Je ne sais pas si l'actif se situera à 50 p. 100, ou quoi.

Vous dites: échappez à notre contrôle. On impose des limites aux investissements que peuvent faire les caisses de retraite. Par exemple, elles ne peuvent investir que 10 p. 100 à l'extérieur du pays, de sorte que la majorité de ces investissements se font au Canada et que nous nous ferions ainsi concurrence afin d'offrir aux investisseurs les services qu'ils veulent.

M. Trudel: Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur Ritchie.

M. Ritchie: Vous avez parlé de l'institutionnalisation en Europe; avez-vous considéré la possibilité que les banques assument ce rôle? Il y a eu beaucoup d'inflation en Europe, inflation qui a touché le mark allemand et le franc français, etc., depuis la Première et la Seconde Guerres mondiales, et maintenant la livre anglaise. Nous avons au pays une inflation chronique qui se situe autour de 10 p. 100. Est-ce que cela ne changera pas? Qui voudrait investir pour 25 ou 30 ans afin d'obtenir des intérêts qui seront rognés avec le temps? Est-ce une des raisons pour lesquelles l'Europe a choisi ce système?

M. Bunting: Il ne fait aucun doute que plus le taux d'inflation augmente, plus on investit à court terme, par mesure de prudence, parce qu'ainsi, vous pouvez ravoier votre argent plus rapidement et acheter de nouvelles valeurs. C'est un des résultats de l'inflation.

Tout ce que je puis vous dire de positif au sujet d'un contrôle effectif de l'économie par les banques, c'est que cela s'est produit en Suisse et que les banques y sont très puissantes. Les capitaux arrivent du monde entier, et les banques suisses, essayant de protéger ces capitaux, ont pu avoir sur leur gouvernement beaucoup plus d'influence que nos banques ou notre industrie ont pu en avoir sur les nôtres, de façon à réduire l'inflation au minimum. Je suppose qu'il est assez extrême d'essayer de battre l'inflation en augmentant l'influence des banques sur les gouvernements, mais c'est en fait ce qui s'est produit en Suisse.

[Text]

Mr. Ritchie: If I understood you right, you suggested that the bank's financing was short-term largely while you provided long-term financing, but if inflation remains even at the level it is, 8 to 10 per cent, will not your ability to provide long-term financing be reduced as well?

Mr. Pitblado: You are right but, just as an example, yesterday we filed a prospectus for an issue of securities for a Canadian subsidiary of a U.S. bank in 25-year securities and I am confident we are going to sell those securities. As long as inflation rates do not get out of control, and some people could argue that they are now, interest rates can adjust for inflation rates and they have adjusted. From time to time the market will change. There was a period of time in the mid nineteen-seventies when the terms were shortened and we devised things that were called "extendables" and "retractables" whereby you might sell a 20-year security but the buyer had the option to cash it in after five years. This will ebb and flow to some extent, but I am confident that we can maintain an ability to raise long-term capital.

• 1205

Mr. Ritchie: I think you made the statement, as I understand it, that the bank manager, if the little old lady says, what about my Bell Telephone, has been instructed to say, sell. But in fact, will not collectively all the managers—they will not necessarily all say, sell Bell. They might say, buy. Just the same as if you go to 10 investment dealers, you are going to get 10 different opinions. So, this argument, how valid do you feel it is?

Mr. Bunting: What happens in fact in Europe is that the money does not stay out in individual hands and come in the way it does here to the individual manager. They in effect have set up accounts for the clients and they simply manage them, and they have a certain amount of money in an account. When an underwriting is done, they stuff a certain amount of the underwriting into 1,000, 2,000, 3,000 accounts. It is for them the more efficient way to handle it. Somebody, a little old lady comes to them. They do not say, we suggest you do this or that. They say, give us your money if you insist on having it invested. We will put it in an account for you and we will manage it and we will charge you accordingly. That is the way they do in fact operate.

Mr. Ritchie: This type of person is likely, if they use your services, to do the same, are they not?

Mr. Bunting: No. Quite the opposite. There are some people who do go to various money managers to have their money managed but most of the people dealing with brokers have individual accounts and are being queried on every single trade that they make.

Mr. Ritchie: You mentioned tax changes help in forming capital. It seems to me we are having personal income tax,

[Translation]

M. Ritchie: Si je vous ai bien compris, les banques offrent du financement à court terme, tandis que vous offrez du financement à long terme. Si l'inflation demeure au niveau actuel, c'est-à-dire 8 à 10 p. 100, cela ne vous empêcherait-il pas d'offrir du financement à long terme?

M. Pitblado: Vous avez raison, mais je voudrais vous dire, à titre d'exemple, que nous avons déposé hier un prospectus portant sur une émission de valeurs d'une filiale canadienne d'une banque américaine. Il s'agit de valeurs bonnes pour 25 ans et j'ai confiance que nous allons pouvoir les vendre. Tant que nous pourrions contrôler le niveau de l'inflation, et on pourrait dire que nous le faisons en ce moment, on pourra rajuster les taux d'intérêt pour tenir compte du taux d'inflation. Le marché change de temps à autre. Vers le milieu des années soixante-dix, on a raccourci les échéances, et nous avons offert des valeurs dont on pouvait prolonger ou abrégier l'échéance, c'est-à-dire que quelqu'un qui achetait une valeur venant à échéance dans 20 ans pouvait l'encaisser au bout de cinq ans. Il y aura des fluctuations, mais je crois que nous pourrions continuer à immobiliser des fonds pour du financement à long terme.

M. Ritchie: Si je comprends bien, vous avez dit que le directeur de la banque, si la bonne vieille dame lui demande ce qu'elle doit faire de ses actions de la Bell Telephone, aura reçu des instructions en conséquence, et lui conseillera de vendre. Toutefois, en fait, tous les directeurs de banque ne conseilleront pas nécessairement de vendre les actions de la Bell; il se peut qu'ils conseillent d'acheter. De la même manière, si vous vous adressez à dix courtiers, vous allez recevoir dix opinions différentes. Dans quelle mesure estimez-vous donc que votre argument est valable?

M. Bunting: En fait, ce qui se passe en Europe, c'est que l'argent ne reste pas entre les mains d'un particulier, et n'est pas remis, comme cela se fait ici, à un directeur en particulier. En fait, les banquiers établissent, pour leurs clients, des comptes qu'ils se contentent de gérer et dans lesquels les clients investissent un certain montant. Lorsqu'il y a une souscription, les banquiers placent une partie de cette souscription dans les comptes de 1,000, 2,000 ou 3,000 de leurs clients. C'est la manière la plus efficace pour eux de régler la question. Si une brave dame vient les voir, ils ne lui proposent pas telle ou telle valeur mobilière. Ils lui disent: «Donnez-nous votre argent, si vous tenez à ce qu'il soit investi; nous le mettrons dans un compte, et nous le gérerons pour vous tout en vous faisant payer les frais en conséquence.» C'est ainsi, en fait, qu'ils fonctionnent.

M. Ritchie: Si cette personne a recours à vos services, ne serait-il pas probable que vous disiez la même chose?

M. Bunting: Non. Bien au contraire. Il y a certaines personnes qui chargent des spécialistes de gérer leur argent, mais la plupart des gens qui traitent avec des courtiers ont des comptes particuliers et ils sont consultés pour chaque opération en Bourse.

M. Ritchie: Vous avez dit que les modifications au régime fiscal aident à former des capitaux. Il me semble que les taxes

[Texte]

taxes indexed, which reduces the take plus other things. We have got many programs indexed, which increases the outgo, and we are giving a lot to business, as you mentioned. Where does this come to an end? We are shown a steadily widening federal deficit. How far down the road? Although the tax changes presumably are helpful in investment and in that way help production, obviously there comes a time when production has to somehow catch up with the deficits.

Mr. Kniewasser: Well, that is subjective, Mr. Chairman, and, degree. But we agree with you. We have tremendous capital needs in this country. They are going to become larger and larger as we go along. More and more of the savings of this country, the only source of capital, has to be channelled to productive investments. That means largely investments in the private sector. Last year \$ 27 billion, 68 per cent of it went to finance government and government deficits. That as to be changed. It is changed by restraint at all levels of government and it is changed by improving basically the productiveness of our economy. And if I had to summarize it in one word, that is the word I would leave you with. We must make our economy more productive. As it becomes more productive, we will deal with all other economic problems, including a more vigorous capital market.

Mr. Ritchie: Do you claim to be more effective than most savings industries or instruments to raise productivity or invest in the raising of the productivity of the country, and if so, how?

Mr. Kniewasser: The main ingredient in our productiveness is efficient allocation of capital to economic processes. That is our business.

Mr. Ritchie: Why are you down on banks, then?

Mr. Kniewasser: The banks do not make long-term money available for new investments in Canada. Their function is lending to finance day-to-day operations, essentially.

• 1210

Mr. Bunting: If I could add to that, it goes to this whole point about the difference between somebody who takes your money and invests it on their own behalf and somebody who takes your money and invests it on your behalf. When you say invests on your behalf, you are talking about thousands and thousands and thousands of individuals, all of whom have different abilities to take risk. And when you have different abilities to take risk, you have a spectrum of people who frankly can take fairly considerable risk. Those are the people who go into the innovative things which in fact turn out to be the most productive. The fact is you need a type of system that can lead to innovation. Innovation leads to productivity, and it

[Traduction]

et l'impôt sur le revenu sont indexés, ce qui réduit la somme disponible, ainsi que certaines autres choses. De nombreux programmes sont indexés, chose qui accroît les sommes produites et qui crée beaucoup d'affaires, comme vous l'avez dit. Où cela se terminera-t-il? Le déficit fédéral s'accroît constamment. Jusqu'où irons-nous? Bien que les modifications à la fiscalité peuvent éventuellement être favorables à l'investissement et qu'elles peuvent ainsi améliorer la production, il n'en reste pas moins qu'à un moment donné, la production doit rejoindre les déficits.

M. Kniewasser: Monsieur le président, cela est subjectif, jusqu'à un certain point. Nous sommes toutefois d'accord avec vous. Nous avons immensément besoin de capitaux au Canada. Ces besoins vont s'accroître de plus en plus. Une partie toujours grandissante de l'épargne des Canadiens, seule source de capitaux, doit être orientée vers des investissements productifs; c'est-à-dire essentiellement des investissements dans le secteur privé. L'an dernier, les investissements se sont élevés à 27 milliards de dollars; 68 p. 100 de cette somme ont servi au financement de gouvernements et à combler les déficits des gouvernements. Cela doit changer. Cela ne peut changer que par des restrictions consenties à tous les paliers de gouvernement et que par une amélioration fondamentale de la productivité de notre économie. S'il me fallait résumer tous mes propos, c'est ainsi que je m'exprimerais: nous devons rendre notre économie plus productive. Cet accroissement de la productivité étant acquis, nous pourrions régler tous les autres problèmes économiques, y compris celui de la création d'un marché de capitaux plus dynamique.

M. Ritchie: Prétendez-vous pouvoir, mieux que la plupart des établissements ou des moyens d'épargne, accroître la productivité ou investir des sommes qui accroîtraient la productivité du Canada et, dans l'affirmative, comment?

M. Kniewasser: Le principal élément de notre productivité tient à l'affectation efficace des capitaux aux divers processus économiques. C'est en cela que nous nous spécialisons.

M. Ritchie: Pourquoi en voulez-vous aux banques, dans ce cas-là?

M. Kniewasser: Les banques ne mettent pas d'argent à la disposition de quiconque veut effectuer de nouveaux investissements à long terme au Canada. Leur tâche consiste à accorder des prêts en vue de financer essentiellement des travaux à court terme.

M. Bunting: Permettez-moi d'ajouter que tout cela tient à la différence entre une personne qui prend votre argent pour l'investir en son propre nom, et une personne qui prend votre argent pour l'investir en votre nom. S'il doit l'investir en votre nom, il doit également l'investir au nom de milliers de particuliers, dont les aptitudes à prendre des risques varient énormément. Or, lorsque les aptitudes à prendre des risques sont extrêmement diversifiées, on traite avec une gamme de personnes qui, en toute franchise, peuvent prendre des risques assez considérables. Ce sont les gens qui cherchent à innover qui sont, de fait, les plus productifs. En vérité, ce dont nous avons besoin, c'est d'un système qui peut favoriser l'innovation, car

[Text]

is better financed by a group of people who can take a wide spectrum of risks than by a limited number of people with an institutional viewpoint.

Mr. Kniewasser: You get much more propensity to risk-taking in the individual investor than you do in an institution.

Mr. Ritchie: So the corollary is, do you then say institutionalized savings have become too dominant a factor in our economy?

Mr. Kniewasser: Yes, of course. We are less institutionalized than any other country in the world in our savings and investment system; immensely less institutionalized than Europe, but even less institutionalized than the United States. And this has been the main thrust we have been trying to get through today. We must make further progress down that path, because our need for capital is greater per capita than the United States' and the Europeans'. So we really had a stake in improving the appetite for risk-taking in Canada.

The Chairman: Before I recognize Mr. Johnston, I want to refer to the brief dated September 6 and the memorandum dated December 20 received from this group, and ask for your approval to annex them to our proceedings. Agreed?

Some hon. Members: Agreed.

The Chairman: Mr. Johnston.

Mr. Johnston: Thank you, Mr. Chairman. Mr. Kniewasser, I have read some of your comments in the past, which you have reiterated today except you have been somewhat more optimistic about equity investment than you were, say, a year and a half ago. The problem I have with this is when I look at the banking system and the branch-banking system in this country and I look at your expressed desire effectively to involve more and more people in the system, which is where I think we should go—we need more individual investors in this country...

Mr. Kniewasser: Yes.

Mr. Johnston: At the risk of offending my friends from the NPD, I think we need more capitalists. That is one of the weaknesses it seems to me, here—which I regard as everybody having more of a stake, more equities, much wider distribution, and that is the IDA's interest as much as in the public interest. And I wonder if there is not some way the banks can be married into this process in a complementary rather than a competitive way.

I look, for example, at primary distribution. How often does, say, my aunt who lives in a small rural town have access to primary distribution of securities of, say, major Canadian public corporations? And the person she will consult will be her local bank manager. There is no question about it, that is

[Translation]

cela entraîne une meilleure productivité. Il est également préférable que le financement soit assuré par un groupe de gens qui sont en mesure de prendre des risques très divers plutôt que par un petit groupe de gens ayant uniquement le point de vue de l'établissement.

M. Kniewasser: L'investisseur individuel est beaucoup plus disposé à prendre des risques qu'une institution.

M. Ritchie: Peut-on donc conclure que d'après vous, l'épargne déposée dans une institution est devenue un facteur beaucoup trop considérable dans notre économie?

M. Kniewasser: Oui, bien entendu. Notre système d'épargne et d'investissement est beaucoup moins institutionnalisé que dans n'importe quel autre pays du monde; beaucoup moins institutionnalisé que ce qu'on observe en Europe, mais même moins institutionnalisé que celui des États-Unis. Toutefois, et c'est ce que nous avons tenté de faire saisir aujourd'hui, nous devons réaliser encore plus de progrès dans cette voie, car, par habitant, nous avons beaucoup plus besoin de capital que les États-Unis et l'Europe. Il y allait donc de notre intérêt de stimuler le goût du risque au Canada.

Le président: Avant d'accorder la parole à M. Johnston, je désire me reporter au mémoire daté du 6 septembre et à la déclaration du 20 décembre que ce groupe nous a transmis. Je vous demande d'autoriser l'annexion de ces documents à notre procès-verbal. Est-ce qu'il y a accord?

Des voix: D'accord.

Le président: Monsieur Johnston.

M. Johnston: Merci, monsieur le président. Monsieur Kniewasser, j'ai déjà lu certaines des observations que vous avez faites par le passé et que vous avez d'ailleurs réitérées aujourd'hui. Vous avez toutefois été plus optimiste qu'il y a un an et demi au sujet des placements en actions. Je vois toutefois une difficulté dans le fait que nous soyons dotés d'un système bancaire à succursales dans notre pays et que vous préconisiez une plus grande participation du public au système. C'est d'ailleurs la voie dans laquelle nous devrions nous engager—nous avons besoin d'un plus grand nombre d'investisseurs individuels au Canada.

M. Kniewasser: Oui.

M. Johnston: Au risque d'offenser mes collègues du NPD, j'estime que nous avons besoin de plus de capitalistes. C'est une de nos faiblesses d'en manquer, il me semble. D'après moi, s'il y en avait, cela signifierait que chacun considérerait les transactions comme son propre intérêt, chacun aurait davantage de titres, il y aurait une répartition beaucoup plus vaste des valeurs et cela serait autant dans l'intérêt de l'Association canadienne des courtiers en valeurs immobilières que dans celui du public. Je me demande, à cet égard, s'il n'y a pas moyen d'associer les banques à ce processus plutôt que de faire d'elles des concurrentes.

Prenons, par exemple, la mise en circulation primaire. Ainsi, par exemple, dans quelle mesure, ma tante qui vit dans une petite ville d'une région rurale peut-elle avoir accès à une souscription primaire des valeurs des grandes sociétés publiques canadiennes? Rappelons-nous aussi qu'il est certain

[Texte]

what she does. Is there no way this can be a distribution organization complementary to your own?

Mr. Pitblado: May I take a first stab, and then Mr. Brunet can come along? I have found, based on my experience over 20 years in the business, that banks have been able to apply in selling groups, historically; and if an issue came in the marketplace and was in a good market environment and was deemed to be well priced, what would happen is we would get selling group orders from banks. And you knew what was happening. It was very clear. Speculators, individuals who came in and thought if they could buy 50 bonds, \$50,000, they could make half a point, could not get satisfied from the dealer, so they would go to the banks and give orders into the banks. When the issue came in a tougher market, which maybe was just not that attractively priced, we did not hear from the banks. And those orders were not orders from across the country. Those were orders from professional speculators in Toronto and Montreal and those major urban centres.

What we have suggested in our brief is not that the banks be precluded from acting as an agent, but they do so on an unsolicited basis; they do not go out across the country soliciting orders. Basically, the orders that I have seen in the banking system and that would come out of the banking system are orders out of the major urban markets. They are not orders out of the remote areas of the country. Those areas are being served by dealers with offices and telephones and INWATS lines and OUTWATS lines. Our business is done on the telephone. You do not need to come into the securities dealers. You could do all your transactions and never come in—deliver in payment in a bank. You do not ever have to go in except to sign the original agreements at the time you open your account. We cannot compete with the fact that the banks have 7,000 offices, there is no way, but that is not the key point. The key point is, is the public being served, and how is it being done? I think Mr. Brunet might want to pick that up to give some experience, for example, in the province of Quebec.

• 1215

Mr. Brunet: I think you have covered, pretty well, the fact that we cover the province from one side to the other and everybody can contact us very easily in each region. It is not a real problem.

Mr. Johnston: No, it is not a real problem perhaps, but the reality of it seems to be, and as I say, this is largely based on the personal experiences of people that I know who live in these small communities, that the local bank manager still has an enormous amount of credibility in terms of the investment activities of people in that community, so is there no way in which that credibility can be used in a positive way in terms of the objectives you are trying to achieve? I do not think these

[Traduction]

qu'elle consultera son gérant de banque à cet égard, sans l'ombre d'un doute. Ce réseau de mise en circulation ne peut-il donc pas faire pendant au vôtre?

M. Pitblado: Si vous permettez, je vais commencer, puis M. Brunet poursuivra. En me fondant sur mes 20 années d'expérience dans le domaine bancaire, j'ai observé que les banques ont été en mesure de tenir lieu de syndicats de placement; par conséquent, si une émission était disponible sur le marché à un prix qu'on estimait acceptable et si le marché était en bon état, nous recevions des commandes de syndicats de placement de la part des banques. On savait alors ce qui se passait, c'était très clair. Des spéculateurs, des particuliers, désirant acheter 50 obligations valant \$50,000 et pensant pouvoir réaliser des gains d'un demi-point, n'obtenaient pas satisfaction auprès du courtier et se tournaient donc vers les banques pour leur donner des commandes. Lorsque le marché des obligations était plus difficile, ce qui veut dire que les obligations n'étaient pas disponibles à des prix aussi attrayants, nous n'entendions pas parler des banques. Les commandes mentionnées ne provenaient d'ailleurs pas de partout au pays. Elles venaient de spéculateurs professionnels de Toronto et de Montréal et des grands centres urbains.

Ce que nous avons demandé dans notre mémoire n'est pas qu'on empêche les banques d'agir à titre de courtiers, mais bien qu'elles offrent leurs services de courtiers, sans toutefois solliciter d'offres à l'échelle nationale. Pour l'essentiel, les demandes d'achat dont j'ai été témoin dans le système bancaire et qui découlaient du fonctionnement du système bancaire, provenaient des grands marchés urbains. Il ne vient pas de commandes des régions isolées du pays. Dans ce dernier cas, ce sont des courtiers ayant des bureaux et des téléphones à lignes INWATS et OUTWATS qui desservent la région. Nous faisons donc affaire avec nos clients au téléphone. Et il n'est pas nécessaire de rencontrer le courtier en valeurs mobilières. Il est même possible d'effectuer toutes vos transactions sans jamais venir en personne, car il est possible d'aller faire le versement à la banque. Il est nécessaire de se rendre chez le courtier uniquement pour signer la première entente, au moment où vous ouvrez votre compte. Nous ne pouvons faire concurrence aux banques, qui ont 7,000 bureaux, c'est impossible, mais là n'est pas la question clé. La question clé, c'est de savoir si le public est bien servi et comment. Je crois que M. Brunet pourrait peut-être donner des exemples de ce qui se fait au Québec.

M. Brunet: Je crois que vous avez très bien expliqué le fait que nous sommes installés d'un coin à l'autre de la province et que chacun peut facilement communiquer avec nous dans chaque région. Ce n'est pas un problème.

M. Johnston: Ce n'est peut-être pas un problème, mais la réalité, et je me fonde en grande partie sur l'expérience personnelle de gens que je connais qui habitent dans de petites localités, où le directeur de la banque locale a toujours énormément d'influence au niveau des investissements des habitants de la localité; n'y a-t-il aucune façon d'utiliser d'une façon positive la confiance que l'on accorde aux directeurs des banques pour réaliser vos objectifs? Je ne crois pas que ces

[Text]

people pick up the telephone directory to select from amongst a number of investment dealers; they do not know anyone. I mean, they are not people who live in Montreal, who rub shoulders with . . .

Mr. Kniewasser: I think that a credible bank manager—and it is crucial that he be a credible bank manager—when I come in to him in Smith's Falls and say I would like to invest in some good Canadian equities, that instead of pulling out a list sent to him from head office saying buy this or that—and incidentally, this is violating the securities law—should say the same as he would say if somebody came in and said “I want to buy some insurance, how do I go about it?”, or “Can you recommend a good trust company where I could put my certificates?”. He could easily say “Well, firm so-and-so has an office right next door and they are good serious people. I will give them a call and you go and see them. You will be well looked after.” It is quite possible for that bank manager to give advice by sending to professionals who know what they are talking about.

Mr. Brunet: I think to compare it with insurance is the best example.

Mr. Johnston: That is a good answer for that particular dilemma. Basically then you see no role other than the unsolicited role?

Mr. Kniewasser: Our brief, sir, points out that the unsolicited thing is there. I think the real way to get more people into investing in their country, in ownership in their country, is spot reserving and helping us build a stronger industry, and I described the kind of people we are getting in the business. Now that is one way, but also by making further innovations in the tax system to encourage people to own equities.

Experience over the past two years has really been very instructive in that respect. When we got the \$1,000 deduction, when we got the gross up, people started to buy securities again. I guess I have done a lot of public speaking about the importance of having a Canada investment plan in Canada, which very simply is just a tax shelter of some reasonable amount every year for someone who risks his security in Canadian business. I cannot understand why we do not get on with that. That would bring more people into the market than any other single thing I know of, and it would not cost the government any money.

Mr. McCain: It would increase our development.

Mr. Johnston: And our ownership in risk security.

Mr. Kniewasser: I would like to pursue that but I think it is another area.

Mr. Johnston: Yes, it is.

The Chairman: When a bank manager, let us say, does discuss stocks and possible purchases with one of his clients or

[Translation]

gens prennent l'annuaire du téléphone pour choisir entre les courtiers en investissements; ils ne connaissent personne. Je veux dire, ces gens n'habitent pas Montréal, où ils peuvent côtoyer . . .

M. Kniewasser: Je crois qu'un directeur de banque digne de confiance—et il est très important qu'on ait confiance en lui—lorsque je vais le voir, par exemple, à Smiths Falls et que je lui dis que j'aimerais investir mon argent dans de bonnes actions canadiennes, il est très important qu'au lieu de sortir une liste que lui a envoyée le siège social où il est dit: achetez ceci ou cela—et entre parenthèses, cela va à l'encontre des lois sur les actions et les obligations—il dise la même chose que si quelqu'un allait le voir en lui disant: «Je veux me procurer de l'assurance, que dois-je faire?», ou «Pouvez-vous me recommander une bonne compagnie de fiducie où je pourrais mettre mes certificats?». Il pourrait facilement répondre: «Eh bien, l'entreprise unetelle a un bureau juste à côté, il s'agit de gens sérieux. Je vais leur donner un coup de téléphone et vous irez les voir. On prendra bien soin de vous.» Il est très possible au directeur d'une banque de donner des conseils et d'envoyer les gens voir des professionnels qui savent de quoi ils parlent.

M. Brunet: Je crois que de comparer cela à l'assurance, c'est le meilleur exemple.

M. Johnston: C'est là une bonne réponse. Ainsi, vous ne voyez aucun autre rôle que le rôle sans sollicitation?

M. Kniewasser: Dans notre mémoire, monsieur nous soulignons le fait que le rôle sans sollicitation existe. J'estime que la façon de faire investir plus de gens dans notre pays, de les inciter à devenir propriétaires de leur pays, est de prévoir des opérations au comptant et de nous aider à construire une industrie plus solide, et je décris d'ailleurs le genre de gens qui sont dans le commerce. C'est là une façon, mais il faudrait également apporter des innovations au régime fiscal, pour encourager les gens à acquérir des actions.

L'expérience des deux dernières années a vraiment été très instructive à cet égard. Lorsque la déduction de \$1,000 est entrée en vigueur, lorsque nous avons eu une majoration, les gens ont recommencé à acheter des actions. Je suppose que j'ai beaucoup parlé en public sur l'importance d'avoir au Canada un plan d'investissement qui, en fait, revient tout simplement à prévoir une garantie fiscale d'un montant raisonnable, à chaque année, pour ceux qui risquent leur argent dans une entreprise canadienne. Je ne peux comprendre pourquoi nous ne poursuivons pas dans cette veine. Ainsi, plus de gens deviendraient acquéreurs, plus que par toute autre mesure à laquelle je puisse penser, sans pour autant qu'il en coûte quoi que ce soit au gouvernement.

M. McCain: Cela augmenterait notre développement.

M. Johnston: Et notre propriété des actions qui présentent des risques.

M. Kniewasser: J'aimerais poursuivre dans cette veine, mais je crois que c'est là un autre domaine.

M. Johnston: Oui, en effet.

Le président: Lorsqu'un directeur de banque discute d'actions et d'achats éventuels avec l'un de ses clients qui lui a

[Texte]

customers, who has asked for his advice, does the order not eventually come to one of your people anyway, one of your members, either an investment dealer or a broker?

Mr. Kniewasser: Some securities, yes, but the point is he is violating provincial law when he does that. He does not have the right to give professional advice unless he is registered under the act, unless he is giving advice on exempt securities. Exempt securities under the act are government securities, so we are using the banking system and the advice that is being extended through the banking system to channel an excessive amount of savings to government, and the kind of securities we are all interested in, risk securities, are not being cranked into that system. If they are, it is illegal. So, as I say, you either have to put these people in position where they can get total advice on all securities so we will get a better deployment of savings through the system, or take them out of the system altogether.

• 1220

The Chairman: Mr. McCain.

Mr. McCain: The suggestion has been made that with proper incentive we could increase Canadian ownership of our industry by government policy and the suggestion has also been made that the expertise does not exist in the bank structure of branches to advise in investment.

I would like to touch another subject. What has been the record of the bank in their savings structures, the RHOSPS and so on? They have some of those plans where they are in an investment deal and some of them are on a different straight-interest deal. What has been their record as managers of securities on behalf of savers?

Mr. Pitblado: They have not managed money on behalf of savers, Mr. McCain.

Mr. McCain: They have an equity fund. I think The Bank of Nova Scotia has two types of plan when you participate in a government opportunity to save for the future.

Mr. Pitblado: The Bank of Nova Scotia, in my understanding, has a fund that is called Scotia Fund but that is not managed by The Bank of Nova Scotia.

Mr. McCain: What record has it had?

Mr. Pitblado: I cannot answer that question.

Mr. McCain: I do not think it has really been that good.

Mr. Pitblado: I cannot answer that. I am sorry.

Mr. McCain: If the bank expands its sphere of operations and becomes a holder of equities, do you foresee any conflict of interest between the ordinary Canadian conception, as you have outlined it, of a banker as a receiver of deposits and a dispenser of loans, so that there may not be the same interest in risk lending which might have existed if they were pushed a little harder to get rid of some of their deposits through the loan channels rather than the investment channels?

[Traduction]

demandé conseil, est-ce que la commande ne vous est pas faite de toute façon, par l'entremise d'un vendeur ou d'un courtier en investissements?

M. Kniewasser: Dans certains cas, oui, mais la question, c'est qu'il viole la loi provinciale. Il n'a pas le droit de donner des conseils professionnels, à moins d'être inscrit conformément à la loi, ou de donner des conseils sur des valeurs exemptées. En vertu de la loi, les valeurs exemptées sont les valeurs de gouvernement; ainsi, le régime bancaire et les conseils donnés par l'entremise des banques servent à canaliser des sommes d'épargnes excessives vers le gouvernement alors que le genre d'actions qui nous intéressent, les actions qui comportent des risques, n'entrent pas dans ce régime. Si c'était le cas, ce serait illégal. Comme je l'ai dit, ou bien vous permettez aux banquiers d'obtenir eux-mêmes tous les conseils possibles sur toutes les valeurs, de façon à mieux répartir l'épargne dans tout le système, ou vous les retirez complètement du système.

Le président: Monsieur McCain.

M. McCain: Il a été dit que la politique gouvernementale, en offrant un encouragement approprié, pourrait augmenter la propriété canadienne dans nos industries, tout comme il a été dit que la compétence nécessaire n'existe pas dans la structure bancaire, au niveau des succursales, pour qu'on puisse conseiller en matière d'investissements.

J'aimerais aborder un autre sujet. Quelle est la performance des banques dans l'utilisation de leurs épargnes, des régimes d'épargnes logement, ect.? Certains régimes sont des investissements, alors que d'autres ne versent qu'un intérêt direct. Quelle a été la performance des banques en tant qu'administrateurs de valeurs pour le compte de leurs clients?

M. Pitblado: Les banques n'administrent pas d'argent au nom des épargnants, monsieur McCain.

M. McCain: Elles ont un fonds d'investissement. Je crois que la Banque de Nouvelle-Écosse a deux types de régimes qui permettent de participer à un régime gouvernemental en vue d'épargner pour l'avenir.

M. Pitblado: La Banque de Nouvelle-Écosse, que je sache, a un régime qui s'appelle «Fonds Scotia», mais celui-ci n'est pas administré par la Banque de Nouvelle-Écosse.

M. McCain: Quelle a été sa performance?

M. Pitblado: Je ne saurais répondre à votre question.

M. McCain: Je ne crois pas qu'en réalité, ce soit très bon. Je ne crois pas que les résultats aient été si bons que cela.

M. Pitblado: Je ne peux vous répondre. Je regrette.

M. McCain: Si les banques étendent leur sphère d'activité et deviennent des détenteurs d'actions, prévoyez-vous un conflit d'intérêts entre la conception canadienne habituelle, telle que vous l'avez résumée, à savoir le banquier receveur de dépôts et prêteur, de sorte que les banques ne seraient plus aussi intéressées à prêter avec risque que si elles étaient obligées de se débarrasser d'une partie de leurs dépôts en prêtant l'argent plutôt qu'en l'investissant?

[Text]

The Chairman: I just want to remind the witnesses that they are not obliged to answer questions, whether they are in your brief or outside your brief. This is a very interesting point and if you want to answer it we would be glad to have your advice but do not feel obliged to.

Mr. Kniewasser: We can try.

Mr. McCain: I would not like to take you outside your presentation but really . . .

Mr. Kniewasser: No, no. But I can foresee just as Mr. McCain can a level of bank ownership of equity which would not be in the interest of the banking system because they would start to become more interested in the management of their own investments than in making loans to customers. It is a question, in my mind, of degree, sir, and there have been limitations built into the statute to try to restrain them, put some limits on how far. But you are quite right. It is quite clear in logic that if they were unfettered in this respect they might conclude that they could get a better return on capital by getting out of banking and getting into investing.

Mr. McCain: But the margin of a supply of any commodity, whether it be money or produce or whatever it may be, can become very tight with a fluctuation of as much as 1 per cent. Is that a fair statement?

Mr. Kniewasser: Yes.

Mr. McCain: Then the limitations which have been extended to them under this can very well come within the scope of the very slow fluctuations which might take place, which might make lending a little more difficult or interest rates a little higher; the demand is there and the money is not in the banks because it already in other places.

Mr. Kniewasser: That is right in logic and in the market place; since the market place changes every day, a bank's interest in lending could vary from day to day depending on what was happening in the market.

Mr. McCain: I appreciate that. But I am just thinking of the total supply of money for loans in the hands of the banks if their sphere of interest were broadened. Can it be detrimental or should they remain within the fields to which they have been restricted in the past? I need advice; if you do not want to give it I can fully appreciate why you might not.

Mr. Pitblado: Mr. Chairman, I have just been handed a schedule and if I read it correctly the total amount invested by Canadian chartered banks in a heading called "Canadian Securities", which I think would be provincials, municipals, corporates and equities, is 5.5 per cent of their total assets.

Mr. McCain: Today?

Mr. Pitblado: Ten years ago it was 5.3. I personally am not concerned, in view of the basic business of banks, that with the limitations on equity ownership, with the risks involved in market-value fluctuations, the chartered banks are going to get heavily into equity investment.

[Translation]

Le président: Je veux simplement rappeler aux témoins qu'ils ne sont pas obligés de répondre aux questions, que vous ayez traité ces questions dans votre mémoire ou non. Le point est très intéressant et, si vous voulez y répondre, nous serions heureux d'obtenir votre conseil, mais ne vous sentez pas obligés de le faire.

M. Kniewasser: Nous pouvons essayer.

M. McCain: Ce n'est pas que je veuille traiter de sujets qui ne sont pas dans votre mémoire, mais en réalité . . .

M. Kniewasser: Non, non. Mais je peux prévoir, tout comme M. McCain, un niveau de propriété d'actions des banques qui ne serait pas dans l'intérêt du régime bancaire, puisque les banques commenceraient à trop s'intéresser à la gestion de leurs propres investissements plutôt qu'à consentir des prêts à leurs clients. C'est une question, à mon avis, de degré, monsieur, et l'on a inclus dans la loi des limites pour tenter de restreindre les banques. Mais vous avez parfaitement raison. Logiquement, il est très clair que, si elles n'étaient pas restreintes à cet égard, elles pourraient conclure qu'elles peuvent obtenir un meilleur rendement de leur capital en laissant de côté leurs activités bancaires pour se lancer dans l'investissement.

M. McCain: La marge de l'offre d'un produit, qu'il s'agisse d'argent ou d'autre chose, peut devenir très mince à la suite d'une fluctuation pouvant atteindre 1 p. 100. Est-ce exact?

M. Kniewasser: Oui.

M. McCain: Ainsi, les limites auxquelles les banques sont astreintes pourraient très bien se comparer à une fluctuation très lente qui pourrait avoir lieu et qui pourrait rendre un tout petit peu plus difficiles les prêts ou augmenter un peu les taux d'intérêt; la demande est là, mais l'argent n'est pas dans les banques, puisqu'il est déjà ailleurs.

M. Kniewasser: C'est exact en logique et sur le marché; puisque les conditions du marché changent tous les jours, l'intérêt d'une banque à prêter peut varier d'un jour à l'autre, selon ce qui se passe sur le marché.

M. McCain: Je le sais. Mais je pensais simplement à l'ensemble des fonds disponibles pour les prêts dans les banques, si leur sphère d'intérêt s'élargissait. Est-ce que cela peut être néfaste ou est-ce que les banques devraient rester dans les domaines auxquels on les a limitées par le passé? J'ai besoin d'un conseil; si vous ne voulez pas le donner, je comprendrai très bien.

M. Pitblado: Monsieur le président, on vient tout juste de me donner un tableau et, si je l'interprète correctement, la somme totale investie par les banques à charte canadiennes sous la rubrique «valeurs canadiennes», — je pense qu'il s'agit de valeurs des provinces, des municipalités et de sociétés, et d'actions, correspond à 5.5 p. 100 du total de leurs avoirs.

M. McCain: Aujourd'hui?

M. Pitblado: Il y a dix ans, c'était 5.3 p. 100. Personnellement, je ne crois pas que, vu le type normal de transactions des banques, vu les limites à la propriété des valeurs, vu les risques inhérents à la fluctuation du marché, les banques à charte vont se lancer dans les placements en actions.

[Texte]

• 1225

Mr. McCain: I guess since the time is running out, I will . . .

The Chairman: Any time that is left would be Mr. Lambert's on the next round. We do not normally adjourn until 12.30. It is a very useful meeting and I think we should continue until 12.30. Mr. Lambert.

Mr. Lambert: I would like to just get a quick answer with regard to the attitude in the securities industry with regard to bank securities of authorized affiliates, which are guaranteed by the bank. Bill C-15 allows the bank to underwrite these, but as the result of your proposed amendment they would not be allowed to do that.

Mr. Pitblado: That is correct.

Mr. Lambert: All right. As a result of what you say, they should not be allowed to underwrite, not even their own. What is the rationale there?

Mr. Pitblado: I would say particularly their own, particularly their own.

Mr. Lambert: All right. Why?

Mr. Pitblado: The reason for that is that the banks are offering to their clients to their own deposit instruments which are insured and those instruments come under your government insurance scheme. If the bank at the same time is offering, by the same, debentures in an affiliated company . . .

Mr. Lambert: Yes. Let us take a quick example.

Mr. Pitblado: . . . even if they are guaranteed, they rank below all their deposit liabilities. They are not of the same credit rating as their own deposit instruments.

Mr. Lambert: The Royal Bank has an offer of certain preferred shares in Globe Realty, which is a wholly-owned subsidiary. I am presuming that they are acting as the underwriters and general distributors entirely on that.

Mr. Pitblado: No, sir, the Canadian securities industry underwrote and distributed that issue.

Mr. Lambert: They have?

Mr. Pitblado: Yes.

Mr. Lambert: All right, okay. I will back away from that because it seemed, coming as a shareholders offer, that it was just a case of working through the bank.

Mr. Pitblado: No.

Mr. Lambert: There is no indicated chain. So that one would not draw, you draw your structures?

Mr. Pitblado: No, I would be saying it is inappropriate for the Royal Bank to be offering those securities to their clients because those securities are risk securities.

Mr. Lambert: They are offering them to their shareholders. Undoubtedly you have seen the offer. They are offering them to their shareholders as a means whereby in three years time, after the new bank act, they will work them into preferred shares . . .

[Traduction]

M. McCain: Mon temps est écoulé; donc, je suppose . . .

Le président: Le temps qui reste serait pour le troisième tour de M. Lambert. En général, nous ne levons pas la séance avant 12 h 30. Cette séance est très utile, et je crois que nous devrions continuer jusqu'à 12 h 30. Monsieur Lambert.

M. Lambert: Je voudrais qu'on explique brièvement comment l'industrie des valeurs mobilières envisage les valeurs mobilières émises par les banques pour des groupements autorisés et qui sont garanties par les banques. Le Bill C-15 permet aux banques de les souscrire, mais si les modifications que vous proposez permettent aux banques de les souscrire, mais si les modifications que vous proposez étaient adoptées elles ne pourraient plus le faire.

M. Pitblado: Vous avez raison.

M. Lambert: Bon. Vous dites donc qu'elles ne devraient pas avoir le droit de souscrire même leurs propres émissions. Quel est votre raisonnement?

M. Pitblado: Surtout leurs propres émissions, à mon avis.

M. Lambert: D'accord. Mais pourquoi?

M. Pitblado: Les banques offrent à leurs clients leurs propres titres de dépôt garantis. Ces titres sont compris dans votre régime d'assurance gouvernementale. Si, en même temps, la banque offre, sous le même nom, des débentures bancaires d'une compagnie affiliée . . .

M. Lambert: Oui. Prenons un exemple.

M. Pitblado: . . . même si ces débentures sont garanties, elles se situent à un niveau inférieur à tout le passif-dépôts de la banque. Leur cote de crédit est moindre que celle de leurs propres titres de dépôt.

M. Lambert: La Banque Royale offre un certain nombre d'actions privilégiées dans la compagnie Globe Realty, une filiale qui lui appartient entièrement. Je suppose qu'ils assument en entier les fonctions de souscripteur à forfait et de distributeur général.

M. Pitblado: Non, monsieur. Cette émission a été souscrite et distribuée par l'industrie canadienne des valeurs mobilières.

M. Lambert: C'est vrai?

M. Pitblado: Oui.

M. Lambert: Bon, d'accord. Je laisserai cet aspect de côté. Il me semblait qu'étant donné que cette offre se faisait aux actionnaires, il s'agissait uniquement de passer par la banque.

M. Pitblado: Non.

M. Lambert: Il n'y a donc pas de lien évident. Donc, dans ce cas, vous n'aurez pas de critique à faire?

M. Pitblado: Non, je dirais qu'il n'appartient pas à la Banque Royale d'offrir ces valeurs mobilières à ses clients, étant donné que ces valeurs sont des valeurs de risques.

M. Lambert: La banque les offre à ses actionnaires. Vous avez sans doute vu l'offre. Elle les offre à ses actionnaires pour que, dans trois ans, quand la nouvelle Loi sur les banques sera en vigueur, elle puisse les transformer en actions privilégiées . . .

[Text]

Mr. Pitblado: Of the Royal Bank.

Mr. Lambert: ... of the Royal Bank. This is to get their present shareholders and any other persons to purchase Royal Bank preferred shares ...

Mr. Pitblado: To do indirectly what they cannot do directly.

Mr. Lambert: ... purchase them now. I mean, if they have gone through the Canadian Securities, obviously this has been devised by a professional house so it should have the *imprimatur* on it.

The Chairman: Gentlemen, you have given certainly a good account of yourselves and given members of the Committee a great deal to consider in our work. I want to thank you for the obvious effort that went into your brief and memorandum, and for fighting the weather to be with us from many places across the country.

M. Kniewasser: S'il vous plaît, monsieur le président, par égard pour M. Clermont, j'aimerais vérifier que les deux documents ont été soumis dans les deux langues officielles de notre pays.

Le président: Ils le sont.

Perhaps you can discuss that after the meeting. We will adjourn to the call of the Chair. Thank you very much.

Mr. Pitblado: Thank you for having us.

[Translation]

M. Pitblado: De la Banque Royale.

M. Lambert: ... de la Banque Royale. Elle agit ainsi pour faire acheter des actions privilégiées de la Banque Royale par ses actionnaires actuels et par toute autre personne ...

M. Pitblado: Pour faire indirectement ce qu'ils ne peuvent pas faire directement.

M. Lambert: ... pour les faire acheter maintenant. Si la banque est passée par l'industrie canadienne des valeurs mobilières, il est évident que c'est une maison professionnelle qui a préparé l'offre; l'imprimatur de la maison devrait donc s'y trouver.

Le président: Messieurs, vous vous êtes certainement très bien acquittés de votre tâche, et vous avez donné aux membres du Comité beaucoup de choses à considérer. Je vous remercie de l'effort évident que vous avez consacré à vos mémoires, ainsi que d'avoir fait face à l'hiver afin de venir nous voir de plusieurs régions du pays.

Mr. Kniewasser: Excuse me, Mr. Chairman. Out of consideration for Mr. Clermont, I would like to make sure that the two documents were presented in both of our country's official languages.

The Chairman: They were.

Vous pourriez peut-être en discuter après la réunion. La séance est levée. Merci beaucoup.

M. Pitblado: Nous vous remercions de vous avoir reçus.

APPENDIX "FTEA-28"

BRIEF

TO THE HOUSE OF COMMONS STANDING
COMMITTEE
ON FINANCE, TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS
REGARDING AMENDMENTS TO THE BANK ACT
AS SET OUT IN BILL C-57

Submitted by:

Montreal Stock Exchange
Toronto Stock Exchange
Alberta Stock Exchange
Vancouver Stock Exchange
Investment Dealers Association
of Canada

September 6, 1978

SUMMARY

Representatives of the Montreal, Toronto, Alberta and Vancouver Stock Exchanges and the Investment Dealers Association of Canada have carefully reviewed Bill C-57.

In summary, we conclude that although the Bill recognizes the importance of separating investment and banking functions as essential for vigorous capital markets in Canada, a number of amendments to the Bill are required to achieve this objective.

Canada's capital requirements are immense. It is crucial to this country that our savings and investment systems perform better than ever before in our history. The vast sums of capital required for Canadian development can only be secured if both investors in, and issuers of, securities have a choice between banking accommodation and investment advice and execution. The following brief focuses specifically on those areas of Bill C-57 which, if amended, will lead to this result.

Introduction

This brief is submitted by the Joint Committee established by the securities industry in Canada, representing the Investment Dealers Association of Canada and the Montreal, Toronto, Alberta and Vancouver Stock Exchanges, to consider the proposed amendments to the Bank Act as they affect the functioning of the capital market in Canada.

The importance of an efficient capital market cannot be stressed too strongly. It has been conservatively estimated that in the decade ending in the mid-eighties, capital investment in Canada of \$700 billion will be required to ensure adequate economic performance.

APPENDICE «FTEA-28»

MÉMOIRE

AU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES,
DU COMMERCE ET DES QUESTIONS
ÉCONOMIQUES
DE LA CHAMBRE DES COMMUNES, CONCERNANT
LES MODIFICATIONS À LA LOI SUR LES BANQUES
PRÉVUES DANS LE BILL C-57

Soumis par:

La Bourse de Montréal
La Bourse de Toronto
La Bourse de l'Alberta
La Bourse de Vancouver
L'Association canadienne des courtiers
en valeurs mobilières

Le mercredi 6 septembre 1978

RÉSUMÉ

Les représentants des Bourses de Montréal, de Toronto, de l'Alberta et de Vancouver ainsi que de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières ont soigneusement étudié le Bill C-57.

En résumé, nous en sommes arrivés à la conclusion que même si le Bill reconnaît l'importance qu'il y a de séparer les fonctions bancaires et de placement, ceci étant essentiel à un marché des capitaux dynamique au Canada, un certain nombre de modifications doivent être apportées au Bill pour atteindre cet objectif.

Les besoins du Canada en capitaux sont immenses. Il est vital pour ce pays que nos systèmes d'épargne et de placement fonctionnent mieux que jamais auparavant. Les énormes quantités de capitaux nécessaires à l'expansion du Canada ne peuvent être mobilisées que si ceux qui investissent dans les titres et ceux qui les émettent ont un choix entre les services bancaires d'une part et, d'autre part, les conseils ainsi que l'exécution d'opérations afférentes au placement. Le présent mémoire se concentre particulièrement sur les dispositions du Bill C-57 qui, si elles sont modifiées permettront d'atteindre ce résultat.

Introduction

Le présent mémoire est soumis par le Comité mixte créé par l'industrie des valeurs mobilières du Canada, qui représente l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières, les Bourses de Montréal, de Toronto, de l'Alberta et de Vancouver, afin d'étudier les modifications proposées à la Loi sur les banques susceptibles d'influer sur le fonctionnement du marché des capitaux au Canada.

On ne saurait trop insister sur l'importance d'un marché des capitaux fonctionnant de façon efficace. Selon des estimations prudentes, au cours de la décennie prenant fin au milieu des années 80, des investissements de \$700 milliards seront nécessaires au Canada pour assurer un rendement économique satisfaisant.

In 1977, securities dealers in Canada handled \$27.2 billion in new financing for business and governments, secondary market trading in bonds and money market securities in the order of \$173 billion and secondary market trading in equity shares on stock exchanges of about \$8 billion. The organizations which formed the Committee submitting this brief have approximately 100 member firms which employ 12,000 persons in all Provinces of Canada and are responsible for over 95 per cent of all securities transactions in this country. The member firms have some 560 offices in over 90 cities and towns in Canada and 50 offices in 10 countries abroad.

There are many types of firms, ranging from the small local firm specializing in retail business in the community where it is located, to national firms offering a complete range of services through branch offices from coast to coast as well as in international financial centres. In between are regional houses catering to the needs of investors in their part of Canada. Others, specializing in aspects of the business in which they are particularly skilled, concentrate on such areas as retail business, institutional business, stock broking, underwriting, bond trading or money market operations. Still others are primarily interested in research or trading certain types of securities, for example provincial bonds, while some specialize in underwriting and distributing municipal securities.

The Capital Market

An effective capital market encourages saving by providing rewarding and diversified investments and these savings, when channelled through the capital market to business and government, facilitate improving economic performance which in turn permits the attainment of social and economic objectives. The capital market in Canada is among the most efficient and diversified in the world. It has been effective in encouraging saving, allocating capital, introducing innovation and in its technical functioning. In view of the enormous capital requirements which must be forthcoming if economic progress is to continue in Canada, it is absolutely essential that the capital market operate in the most efficient and effective manner for the benefit of both users and suppliers of capital.

The Securities Industry

Securities dealers are engaged in bringing together those with and those in need of capital and facilitating changes in ownership of the resultant securities. Securities dealers facilitate the distribution of and trading in securities by providing and interpreting information and by creating market forums for transactions in securities. As a result, liquidity in securities markets has increased, price fluctuations caused by trading activity have been minimized and capital has been transferred in a way which satisfies the needs of both providers and users. As a consequence, the attractiveness of saving and investment has

En 1977, les courtiers en valeurs mobilières du Canada ont traité \$27.2 milliards en nouveaux financements pour les entreprises et les gouvernements, ont effectué sur le marché secondaire des opérations sur obligations et titres du marché monétaire de l'ordre de \$173 milliards et des opérations sur actions en bourse d'environ \$8 milliards. Les organismes qui prennent part au Comité présentant ce mémoire comptent quelque 100 firmes membres qui totalisent 12,000 employés à travers le Canada; ces firmes représentent plus de 95 p. 100 de toutes les opérations sur titres dans ce pays. Ces firmes membres comptent quelque 560 bureaux disséminés dans plus de 90 villes au Canada et 50 bureaux répartis dans 10 pays étrangers.

Il existe de nombreux types de firmes, depuis la petite firme locale se spécialisant dans les opérations de détail dans la communauté où elle s'insère, jusqu'aux firmes d'envergure nationale qui offrent une gamme complète de services par l'intermédiaire de succursales dans tout le pays, de même que dans les centres financiers internationaux. Au milieu, on retrouve les firmes régionales qui pourvoient aux besoins des investisseurs de leur région respective au Canada. D'autres ne se spécialisent que dans les secteurs d'affaires où elles sont particulièrement expérimentées, se concentrent sur des secteurs tels que les opérations de détail, les opérations institutionnelles, le courtage, la souscription à forfait, les opérations sur obligations et les opérations sur le marché monétaire. D'autres encore s'intéressent surtout à la recherche ou à la négociation de certaines catégories de titres, par exemple les obligations émises par les provinces, alors que certaines firmes se spécialisent dans la souscription à forfait et la distribution des titres émis par des municipalités.

Le marché des capitaux

Un marché des capitaux efficace favorise l'épargne en fournissant des placements rémunérateurs et diversifiés, et, lorsque cette épargne est canalisée par l'intermédiaire du marché des capitaux jusqu'aux entreprises et aux gouvernements, elle aide à améliorer les résultats économiques, permettant ainsi d'atteindre des objectifs sociaux et économiques. Le marché des capitaux canadien et l'un des plus efficaces et des plus diversifiés du monde. Il est efficace pour ce qui est de l'affectation des capitaux, de l'introduction d'innovations ainsi que de son fonctionnement technique. Étant donné les énormes besoins en capitaux que va connaître le Canada et si l'on veut que l'économie continue de progresser au Canada, il est absolument essentiel que le marché des capitaux fonctionne de la façon la plus efficace et dynamique qui soit pour le plus grand avantage des utilisateurs et des fournisseurs de capitaux.

L'industrie des valeurs mobilières

Le rôle des courtiers en valeurs mobilières est de mettre en rapport ceux qui ont des capitaux avec ceux qui en ont besoin, et de faciliter le transfert de propriété des valeurs mobilières ainsi créées. Les courtiers en valeurs mobilières facilitent la distribution et la négociation de titres en fournissant et en interprétant des informations et en créant des marchés où les valeurs mobilières se négocient. Il en résulte que la liquidité augmente dans les marchés de valeurs mobilières, que les fluctuations de cours attribuables aux opérations diminuent et que les capitaux sont transférés selon certaines méthodes qui

been significantly increased. Securities dealers provide an alternative to reliance solely on the banks and other intermediaries both for savers wishing to invest and for those requiring funds.

Basic Purpose of Chartered Banks

The basic purpose of Canadian chartered banks is to accept and accumulate deposits and to lend the funds so acquired to governments, businesses and individuals. In fulfilling their purpose, banks seek deposits from those with savings and make loans to those seeking funds. Banks perform these functions on their own behalf in competition with other institutions which also are in the business of seeking deposits to relend to others.

Conflicts of Purpose

There is clearly a conflict of purpose if banks, who are seeking deposits at the lowest possible cost, attempt to advise those with savings to invest of alternative and competitive investment opportunities. There is a similar conflict if banks, with funds available to loan to customers or to invest on the most advantageous terms, attempt to advise those requiring capital of alternative sources of funds.

Bank involvement in primary and secondary securities markets for other than their own accounts is contrary to their basic purpose and dilutes the effectiveness of their ability to fulfill it.

The activities of securities dealers are not in conflict with their basic purposes because they are not investors on their own behalf.

Separation of Functions

It is essential that those seeking capital have a real choice between the banking sector and securities markets through the facilities of securities dealers. It is equally important that those with savings to lend or invest have a similar choice.

Separation of the functions of chartered banks (*taking deposits and lending and investing for their own account*) and functions of the securities industry (*underwriting, distributing, advising and trading*) is the most effective way to ensure an efficient capital market and to preserve the freedom of choice referred to above.

North American capital markets have been highly efficient because there has been a separation of the functions of investment dealers and bankers, a factor which has contributed to the depth and breadth of these markets and the efficient allocation of financial resources. The successful operation of these markets is evidenced by the fact that the Canadian and American markets are the only ones in the world in which long term (*e.g. twenty years and longer*) debt securities can be issued. In the United States, legislation has prevented banks from becoming involved to any significant extent in securities activities. However, in some countries such as West Germany

répondent aux besoins des fournisseurs et des utilisateurs. Ainsi, l'attrait de l'épargne et du placement augmente considérablement. Les courtiers en valeurs mobilières fournissent, tant aux épargnants qui désirent investir qu'à ceux qui ont besoin de fonds, une autre possibilité plutôt que de s'en remettre uniquement aux banques et aux autres intermédiaires financiers.

Objet fondamental des banques à charte

L'objet fondamental des banques à charte canadiennes est de recevoir et d'accumuler des dépôts puis de prêter les capitaux ainsi mobilisés aux gouvernements, aux entreprises et aux particuliers. Pour remplir leur objet, les banques cherchent à obtenir des dépôts des épargnants et à faire des prêts à ceux qui ont besoin de capitaux. Les banques s'acquittent de ces fonctions pour leur propre compte en faisant concurrence à d'autres institutions dont l'activité consiste à obtenir des dépôts pour consentir des prêts à d'autres.

Contradictions dans l'objet social

Il y a nettement une contradiction dans l'objet social des banques lorsqu'elles cherchent à obtenir des dépôts au coût le plus bas possible, essaient de conseiller à ceux qui ont des capitaux à investir sous d'autres formes de placement. Il y a également une contradiction lorsque les banques, qui disposent de capitaux à prêter à des clients et à investir aux conditions les plus avantageuses, essaient de conseiller, à ceux qui ont besoin de fonds, d'autres sources de capitaux.

L'activité des banques sur les marchés primaire et secondaire de valeurs mobilières autrement que pour leur propre compte est contraire à leur objet fondamental et diminue leur aptitude à remplir leur objet.

Les activités des courtiers en valeurs mobilières ne sont pas en contradiction avec leur objet, car ce ne sont pas des investisseurs pour leur propre compte.

Séparation des fonctions

Il est essentiel que ceux qui cherchent des capitaux aient un choix réel entre le secteur bancaire et les marchés des valeurs mobilières par l'intermédiaire des services des courtiers en valeurs mobilières. Il est tout aussi important que ceux qui ont de l'épargne à prêter disposent d'un choix similaire.

La séparation des fonctions des banques à charte (recevoir des dépôts, prêter et investir pour leur propre compte) de celles des courtiers en valeurs mobilières (souscrire à forfait, distribuer, conseiller et effectuer des transactions) est le meilleur moyen d'avoir un marché des capitaux efficace et de préserver la liberté de choix dont il est question ci-dessus.

Les marchés des capitaux nord-américains sont très dynamiques parce que les fonctions des courtiers en valeurs mobilières et celles des banquiers sont distinctes, facteur qui contribue à l'ampleur de ces marchés et à la répartition adéquate des ressources financières. La preuve en est que les marchés canadien et américain sont les seuls au monde sur lesquels on peut émettre des titres de créance à long terme (20 ans et plus). Aux États-Unis, la législation empêche les banques d'avoir des activités importantes reliées au commerce des valeurs mobilières. Toutefois, dans certains pays tels que l'Allemagne de l'Ouest, il existe une importante concentration de

there is a substantial concentration of power in the hands of banks and only a limited independent securities industry. In such circumstances most security transactions are conducted by banks outside of public markets. These markets consequently are not particularly liquid and resultant price levels are not satisfactory indicators of the real value of securities traded. Moreover, users and providers of capital are largely deprived of freedom of choice and competitive forces are subdued.

It is respectfully submitted that it is in the best interests of the Canadian capital market to keep the functions of the banking sector and the securities industry separate.

The New Environment

Canadian chartered banks have been exceedingly profitable and successful and have become very large. At the end of 1977 the assets of all financial intermediaries (*including banks, trust companies, credit unions, insurance companies and pension funds*) in Canada aggregated over \$230 billion of which the assets of Canada's eleven banks constituted \$103 billion or 45 per cent, an increase from 39 per cent at the end of 1967. During the 10 years ending 1977 the assets of all such financial intermediaries increased 260 per cent, while those of banks increased 310 per cent.

The banks have shown themselves to be highly capable of quickly becoming dominant factors in areas of activity opened to them by past revisions in the Bank Act. For example, the 1967 revisions made possible greater emphasis on mortgage lending and consumer loans. The following tables illustrate the increased importance of banks in these two areas.

Mortgage Loans

	Millions \$	
	1967	1977
NHA insured mortgages	749	7,059
Other residential mortgages	91	4,590
Bank associated mortgage loan companies	n.a.	3,247
	830	14,896

n.a.—not available, estimated to be negligible.

Consumer Credit

	Millions \$		
	Total Outstanding	Personal Bank Loans	Banks as a % of Total
1967	8,594	2,980	35%
1977	31,292	18,731	60%
Growth	264%	518%	

During the past several years, the chartered banks in Canada have displayed increasing interest in securities market participation. Both directly and through associated corporations they have expanded their activities in this area significantly beyond their historical involvement which was limited

pouvoirs entre les mains des banques et le volume des opérations traité par des courtiers en valeurs mobilières est restreint. Dans de tels cas, la plupart des opérations sur titres sont effectuées par des banques en dehors des marchés publics. Ces marchés ne sont donc pas très liquides et les cours ne sont pas représentatifs de la valeur réelle des titres négociés. De plus, les utilisateurs et les fournisseurs de capitaux sont en grande partie privés de la liberté de choix et le jeu de la concurrence est faussé.

A notre avis, il est pour le plus grand avantage du marché des capitaux au Canada de continuer à séparer les fonctions de banques et des courtiers en valeurs mobilières.

La nouvelle situation

Les opérations des banques à charte canadiennes sont devenues excessivement rentables et ces dernières connaissent beaucoup de succès et sont devenues très importantes. A la fin de 1977, le total de l'actif respectif de tous les intermédiaires financiers au Canada (y compris les banques, les compagnies de fiducie, les caisses de crédit, les compagnies d'assurance et les caisses de retraite), s'est élevé à plus de \$230 milliards sur lequel l'actif des onze banques canadiennes représentait \$103 milliards, soit 45 p. 100 comparativement à 39 p. 100 à la fin de 1967. De 1967 à 1977, l'actif de tous ces intermédiaires financiers a augmenté de 260 p. 100, alors que celui des banques enregistrait une croissance de 310 p. 100.

Les banques se sont avérées très aptes à devenir rapidement des facteurs dominants dans les secteurs d'activités qui leur ont été ouverts par suite des modifications à la Loi sur les banques. Par exemple, les modifications apportées en 1967 leur ont donné l'occasion d'accroître leur activité dans le secteur des prêts hypothécaires et celui des prêts à la consommation. Les tableaux qui suivent illustrent l'importance accrue des banques dans ces deux secteurs.

Prêts hypothécaires

	En millions de \$	
	1967	1977
Hypothèques assurées en vertu de la L.N.H.	749	7,059
Autres hypothèques résidentielles	91	4,590
Compagnies de prêts hypothécaires associées à des banques	(a)	3,247
	830	14,896

(a) chiffres non disponibles, mais négligeables selon les estimations.

Prêts à la consommation

	En millions de \$		
	Encours total	Prêts bancaires personnels	Banques en % du total
1967	8,594	2,980	35%
1977	31,292	18,731	60%
Croissance	264%	518%	

Au cours des dernières années, les banques à charte se sont montrées de plus en plus intéressées à participer au marché des valeurs mobilières. Directement ou par l'intermédiaire de compagnies associées, elles ont considérablement élargi le caractère de leur activité dans ce secteur par rapport à leur activité

in scope and principally in underwriting of government securities. This expansion would have been more significant but for two factors. First, the present Bank Act is imprecise as to the extent of permissible bank involvement in the securities industry and federal government policy in this area has been unclear. Secondly, some Provincial securities commissions have indicated that unduly active bank involvement in these areas will result in application of the registration requirements under securities laws. The proposed amendments to the Bank Act will eliminate the first of these restraints. The second may be avoided initially through greater use of exemptions available to the banks under securities legislation but banks may well register under securities legislation. The elimination of the two constraining factors would motivate the existing banks to a vigorous expansion of their securities-related activities.

It is anticipated that, in the future, there will be many more banks in Canada. In view of the proposed restrictions on the size of foreign bank subsidiaries and the number of branches they may have, these banks will concentrate on activities which do not entail large capital requirements and which can be conducted profitably from locations in major financial centres. The new banks can be expected to make maximum use of any rights they may have to carry on securities-related activities particularly in areas where they will have the greatest influence. Furthermore, many of the foreign banks which will have subsidiaries here, particularly those from Europe and Japan, are active participants in their domestic securities markets and will expect their subsidiaries to take a correspondingly active role in Canada if permitted. This activity on the part of the new banks will put pressure on the established Canadian banks to become similarly involved.

Also, if foreign banks are permitted to deal in securities and give investment advice, there could be a movement of investment funds outside of Canada which would not otherwise occur. Such a development would be unfortunate in view of the immense requirements for capital in Canada for Canadian government and business purposes which will tax to the limit our capacity to save.

Consequences of Bank Involvement in the Securities Industry

It is clear that if banks are permitted to become involved in the securities industry they would assume a dominant role because of their huge capital bases and their special relationship with customers. As a consequence:

- undue concentration of financial power in the hands of banks would occur;
- the range of choice available to suppliers and users of capital would be reduced;

passée dont le champ était restreint et qui consistait principalement à souscrire des titres émis par les gouvernements. Cet élargissement aurait été beaucoup plus important s'il ne leur avait fallu tenir compte de deux facteurs. Premièrement, l'actuelle Loi sur les banques est imprécise quant à l'étendue de l'engagement admissible des banques dans l'industrie des valeurs mobilières et la politique du gouvernement fédéral à cet égard n'est pas très claire. Deuxièmement, certaines commissions des valeurs mobilières provinciales ont fait savoir qu'une activité excessive des banques dans ce secteur entraînera l'application des exigences relatives à l'enregistrement en vertu des lois des valeurs mobilières. Les modifications proposées à la Loi sur les banques élimineront la première de ces contraintes. La deuxième pourrait être évitée au départ en ayant davantage recours aux exemptions dont les banques disposent en vertu de la législation des valeurs mobilières, mais ces dernières pourront très bien s'enregistrer en vertu de cette législation. L'élimination de ces deux facteurs de contrainte encouragerait les banques à procéder à une expansion dynamique de leurs activités reliées au secteur des valeurs mobilières.

On prévoit qu'il y aura à l'avenir un plus grand nombre de banques au Canada. Étant donné les restrictions proposées relativement à la taille des filiales des banques étrangères et au nombre de succursales qu'elles pourront avoir, ces banques se concentreront sur des activités qui ne nécessitent pas d'importants capitaux et qui peuvent être exercées de façon rentable à partir d'importants centres financiers. On peut s'attendre à ce que les nouvelles banques se prévalent au maximum des droits qu'elles pourraient avoir quant à l'exercice d'activités reliées aux valeurs mobilières dans des régions où leur influence sera la plus grande. En outre, un grand nombre des banques étrangères qui auront des filiales dans notre pays, particulièrement des banques d'Europe et du Japon, participent activement au marché des capitaux de leur pays et s'attendront, si cela est permis, à ce que leurs filiales jouent un rôle actif correspondant. Cette activité de la part des nouvelles banques amènera les banques canadiennes à faire de même.

Si l'on permet aussi aux banques étrangères de négocier des valeurs mobilières et de donner des conseils en placement, il pourrait se créer une sortie de fonds de placement vers l'étranger qui ne se serait pas produite autrement. Un tel résultat serait regrettable étant donné les immenses besoins en capitaux aux fins des gouvernements et des entreprises au Canada, et cela pourrait être trop demander de notre aptitude à épargner.

Conséquences de l'activité des banques dans le commerce des valeurs mobilières

Il est clair que si l'on permet aux banques d'exercer des activités dans le commerce des valeurs mobilières, elles ne tarderont pas à assumer un rôle dominant grâce aux énormes capitaux dont elles disposent et aux relations spéciales qu'elles ont avec leurs clients. Les conséquences en seraient les suivantes:

- concentration excessive de pouvoirs financiers entre les mains des banques;
- l'éventail de choix qui s'offrent aux fournisseurs et aux utilisateurs de capitaux serait réduit;

- secondary markets would become less liquid if banks were able to carry out transactions without making use of an established marketplace;
- problems of investor protection would be intensified because of conflicts of purpose if bank personnel were permitted to promote the sale of securities to bank customers.

For these reasons, we are concerned that any increase in bank activity in Canadian securities markets would have an adverse impact on these markets and would be contrary to the public interest.

Proposed Legislation

We welcomed the White Paper on the Revision of Canadian Banking Legislation which explicitly recognizes the need to maintain a strong and effective securities industry. Underlying this recognition there is philosophical acknowledgement of the desirability of separation of purpose and function and the need for alternative choices. We also agree with the proposal to define more precisely the role of banks in dealing in securities and to preclude banks from portfolio management and investment counselling activities. We agree in principle with many of the proposals in the White Paper and with the way these have been implemented in Bill C-57. However, in some cases we feel that exceptions to general principles and certain inconsistencies detract from the separation of functions, which is essential to the continuation of an effective capital market in Canada.

The matrix below indicates activities in primary distribution and secondary trading of securities which will be permitted to the banks by Bill C-57. The limited number of prohibitions does not seem to us to be consistent with the philosophy developed in the White Paper.

	Primary Distribution			Secondary Trading	
	Under-writing	Selling Group	Private Placement	Principal	Agent
Federal Government ¹	yes	yes	yes	yes	yes
Provincial Government ¹	yes	yes	yes	yes	yes
Municipal Government ¹	yes	yes	yes	yes	yes
Gov't public utilities	yes	yes	yes	yes	yes
Corporate debt	no	yes	no	yes	yes
Corporate equity	no	yes	no	yes ²	yes ²
Bank debt (own)	yes ³	yes	yes	yes	yes
Bank equity (own)	yes ³	yes	yes	n.a.	yes ²
Bank affiliate debt	yes ⁴	yes	yes	yes	yes
Bank affiliate equity	no	yes	yes ⁵	yes ²	yes ²

¹ Including guarantees

² If through a broker or dealer (except for or from the bank's investment portfolio)

³ Banks permitted to distribute their own securities

⁴ If guaranteed by the bank

⁵ If controlled by the bank

- les marchés secondaires perdraient de la liquidité si les banques peuvent effectuer des opérations sans avoir recours à un marché établi;
- en raison des contradictions dans l'objet social, le problème de la protection des investisseurs se poserait de façon plus aigüe si l'on permettait au personnel des banques de promouvoir la vente de valeurs mobilières auprès des clients.

Pour ces raisons, nous craignons qu'une augmentation de l'activité des banques sur les marchés des valeurs mobilières au Canada ait un effet défavorable sur ceux-ci et soit contraire à l'intérêt public.

Législation proposée

Nous accueillons favorablement le Livre Blanc sur la révision de la législation bancaire canadienne qui reconnaît expressément la nécessité de maintenir une industrie des valeurs mobilières forte et efficace. Sous-jacente à cette reconnaissance, il y a une acceptation de principe de l'opportunité de séparer l'objet et la fonction ainsi que de la nécessité d'autres choix. Nous approuvons également la proposition visant à définir de façon plus précise le rôle des banques dans la négociation de valeurs mobilières et selon laquelle il ne devrait pas être permis aux banques de gérer des portefeuilles et de donner des conseils en placement. Nous approuvons en principe de nombreuses propositions contenues dans le Livre Blanc et la façon dont elles sont mises en vigueur dans le Bill C-57. Toutefois, dans certains cas, nous pensons que des exceptions à des principes généraux et que certaines contradictions nuisent à la séparation des fonctions qui est essentielle au maintien d'un marché des capitaux efficace au Canada.

Le tableau qui suit indique les activités que le Bill C-57 permettra aux banques sur les marchés primaire et secondaire de valeurs mobilières. Le nombre restreint d'interdictions nous semble en contradiction avec l'esprit général du Livre Blanc à cet égard.

	Marché primaire		Marché secondaire		
	Sous-critption de placement	Syndicat	Sous-critption privée	Pour leur propre compte	A titre d'agent
Gouvernement fédéral ¹	oui	oui	oui	oui	oui
Gouvernement provincial ¹	oui	oui	oui	oui	oui
Municipalités ¹	oui	oui	oui	oui	oui
Services d'utilité publique gouvernementaux	oui	oui	oui	oui	oui
Titres de créance de compagnies	non	oui	non	oui	oui
Actions de compagnies	non	oui	non	oui ²	oui ²
Propres titres de créance des banques	oui ³	oui	oui	oui	oui
Propres actions des banques	oui ³	oui	oui	—	oui ²
Titres de créance de sociétés affiliées aux banques	oui ⁴	oui	oui	oui	oui
Actions de sociétés affiliées aux banques	non	oui	oui ⁵	oui ²	oui ²

¹ Y compris les émissions garanties

² Si les opérations sont effectuées par l'intermédiaire d'un agent de change ou d'un courtier en valeurs mobilières (sauf si les titres font partie ou sont destinés au portefeuille de placement de la banque)

³ Il est permis aux banques de distribuer leurs propres titres

⁴ S'ils sont garantis par les banques

⁵ Si les sociétés sont contrôlées par les banques

Recommendations

Our principal areas of concern and our submissions in respect thereof are as follows:

1. Securities Advising

Subsection 189(6) of Bill C-57 provides that a bank may hold itself out in Canada to the public as a buyer and seller of securities but shall not in so doing promote the sale of any particular security other than a security in respect of which it is authorized to act as an underwriter or member of a selling group and is so acting. This is inconsistent with the principle that banks may not solicit the sale of corporate securities as well as the objectives underlying the proposed general prohibition of portfolio management and investment counselling which is reflected in the Bill.

In view of the universal access to securities dealers by telephone and other communication facilities it is not necessary that banks represent themselves as being permitted to deal in securities.

This type of activity by banks will not contribute to the desired continuation of separation of functions.

2. Primary Financing

(a) Underwriting

The White Paper and the Bill recognize the desirability of separation of functions in the case of corporate securities but do not do so in the case of government securities. There is no rationale for this difference in treatment and there are no economic or other reasons for it. The same considerations which apply to corporate securities apply to government securities.

It is our view that banks should be precluded from underwriting all securities because of the desirability of separating functions of banks and securities dealers.

For many years banks have distributed government securities in a limited way, having commenced operations before the securities industry developed in Canada. However, there is no valid reason why this activity should be continued and certainly there is no logical need to permit expansion of such activity, as contemplated by the Bill. We are confident that government securities can be distributed satisfactorily to the public without bank involvement. Banks can continue to purchase and sell these securities as principals for their own account without participating in distributions to the public.

Recommendations

Nous exposons ci-après nos principaux sujets de préoccupation et nos recommandations quant à ce qui précède:

1. Conseils en placement

L'alinéa 6 de l'article 189 du Bill C-57 stipule qu'une banque peut se présenter au Canada en qualité d'acheteur et de vendeur de valeurs mobilières mais ne pourra, ce faisant, promouvoir la vente de valeurs mobilières autres que celles pour lesquelles elle est autorisée à agir à titre de souscripteur à forfait ou de membre d'un syndicat de placement. Ceci est incompatible avec le principe selon lequel les banques ne peuvent solliciter la vente de valeurs mobilières émises par des compagnies ainsi qu'avec les objectifs sous-jacents à l'interdiction générale proposée, relativement à la gestion de portefeuille et aux conseils en placement, qui apparaît dans le Bill.

Étant donné que tout le monde peut entrer aisément en communication avec les courtiers en valeurs mobilières par téléphone ou d'autres moyens, il n'est pas nécessaire que les banques soient représentées dans la négociation de valeurs mobilières.

Ce genre d'activité des banques ne contribue pas à la séparation des fonctions recherchée.

2. Financement primaire

(a) Souscription à forfait

Le Livre Blanc et le Bill reconnaissent l'utilité de la séparation des fonctions dans le cas de titres de compagnies mais non dans celui de titres émis par les gouvernements. Cette distinction ne devrait logiquement pas exister et il n'y a aucune raison économique ou autre pour l'expliquer. Les mêmes considérations qui s'appliquent aux titres de compagnies s'appliquent aux titres émis par les gouvernements.

Nous sommes d'avis que les banques ne devraient pouvoir souscrire à forfait aucune valeur mobilière, étant donné la nécessité qu'il y a de séparer les fonctions des banques et celles des courtiers en valeurs mobilières et de protéger les investisseurs.

Depuis de nombreuses années les banques distribuent des titres émis par les gouvernements, ayant commencé avant qu'une industrie des valeurs mobilières se développe au Canada. Il n'y a toutefois aucune raison valable pour que cela se poursuive et il n'est pas nécessaire de permettre l'expansion de cette activité tel que cela est envisagé dans le Bill. Nous sommes convaincus que les titres des gouvernements peuvent être distribués de façon satisfaisante dans le public sans que les banques y prennent part. Les banques peuvent continuer à acheter et à vendre ces titres, pour leur propre compte, sans participer aux distributions dans le public.

In addition to the securities of Canadian governments, the Bill would permit banks to underwrite and distribute to the public debt securities of public utilities and agencies of all levels of government, as well as securities of international agencies of which Canada is a member. There is no rationale for permitting bank underwriting activity in these areas.

We believe that a vigorous, competitive securities industry is an adequate assurance that government and quasi-government issuers will have enough alternatives available to them without opening up unnecessarily the underwriting function to banks.

The Bill would permit a bank to underwrite bank securities of authorized affiliates of the bank which are guaranteed by the bank. These include bank service corporations, corporations promoting the financing of exports from Canada, mortgage loan corporations, venture capital corporations, corporations operating real estate investment trusts or mortgage investment companies and financial corporations of which the bank owns more than 10 per cent of the voting shares. The concerns expressed in the White Paper about conflicts and possible undue concentration of power with reference to other corporate securities are equally relevant here.

The Bill would permit a bank to distribute its equity and debt securities to the public if a prospectus is filed under Section 146. These are corporate securities. They should be treated in the same manner as other corporate securities and the proposed exemption is not compatible with the philosophy of avoiding conflict of purpose. We submit that banks should not be permitted to distribute their own securities directly to the public. However, banks should be permitted to distribute their own deposit instruments and, subject to compliance with securities legislation, they should be permitted to issue to their shareholders rights for the acquisition of shares, and to issue shares on the exercise of these rights.

The securities industry has amply demonstrated its ability to underwrite and distribute all the types of the securities referred to above and there is little advantage in permitting the banks to encroach in this area since there is no evidence that it would improve the functioning of the capital market. Recognizing that most of the existing chartered banks have played a limited role in some of these areas, consideration might be given to phasing them out gradually but we can find no justification for permitting expansion of these activities.

(b) Private Placements

Subsection 189(7) of the Bill would permit banks to engage in the private placement of:

Le Bill permettrait aux banques de souscrire à forfait et de distribuer dans le public, en plus des titres des gouvernements au Canada, des titres de créance de services d'utilité publique et d'agences relevant de tous les niveaux de gouvernements ainsi que des titres d'agences internationales dont le Canada est membre. Il n'y a aucune raison logique pour permettre les banques de souscrire à forfait ces titres.

Nous croyons qu'une industrie des valeurs mobilières vigoureuse et compétitive est une assurance satisfaisante de ce que les émetteurs gouvernementaux et para-gouvernementaux auront un choix suffisant de possibilités s'offrant à eux sans qu'il soit nécessaire de permettre aux banques de faire de la souscription à forfait.

Le Bill permettrait à une banque de souscrire à forfait les titres de leurs sociétés affiliées autorisées qu'elles garantissent. Cela comprend les sociétés de service bancaire, les corporations ayant pour objet de promouvoir le financement des exportations, les sociétés de prêts hypothécaires, les sociétés de capitaux de risque, les sociétés exploitant des fonds immobiliers de placement ou les compagnies de placement hypothécaire et les sociétés de crédit dont la banque détient plus de 10 p. 100 des actions donnant droit de vote. Les craintes exprimées dans le Livre Blanc, au sujet de conflits et d'une concentration excessive éventuelle de pouvoir relativement à d'autres titres de compagnies, sont tout aussi pertinentes ici.

Le Bill permettrait à une banque de distribuer ses propres actions et titres de créance dans le public si un prospectus est déposé conformément à l'article 146. Il s'agit de titres de compagnies. Ils devraient être traités de la même manière que les autres titres de compagnies et l'exemption proposée est en contradiction avec le principe selon lequel il est souhaitable d'éviter les contradictions dans l'objet social. Nous sommes d'avis qu'il ne devrait pas être permis aux banques de distribuer leurs propres titres directement dans le public. Toutefois il devrait leur être permis de distribuer leurs propres titres de dépôt. De plus, à condition qu'elles se conforment à la législation des valeurs mobilières, il devrait leur être permis d'émettre en faveur de leurs actionnaires des droits pour l'acquisition d'actions et d'émettre des actions lors de l'exercice de ces droits.

L'industrie des valeurs mobilières a largement démontré son aptitude à distribuer toutes les catégories de titres dont il est question ci-dessus et il y aurait peu d'avantages à permettre aux banques d'empiéter sur ce secteur car rien ne prouve que cela améliorerait le fonctionnement du marché des capitaux. Tout en reconnaissant que la plupart des banques à charte existantes jouent un rôle limité dans certains de ces secteurs, on pourrait éventuellement envisager d'interdire graduellement cette activité mais nous ne voyons rien qui justifie le fait de leur permettre de l'accroître.

(b) Souscriptions privées

L'alinéa 7 de l'article 189 du Bill permettrait à une banque de procéder à la souscription privée de:

- (i) securities issued by a corporation controlled by the bank;
- (ii) debt securities of authorized affiliates of the bank; and
- (iii) debt securities of certain public utilities.

Under the Bill banks are permitted to control bank service corporations, corporations engaged in and promoting the financing of exports from Canada and corporations operating real estate investment trusts or mortgage investment companies and to own all of the shares of mortgage loan corporations and venture capital corporations. Those corporations and financial corporations (*as defined in the Bill*) constitute authorized affiliates of a bank where the bank holds more than 10 per cent of the voting shares.

It is submitted that there is no valid reason why banks should be able to use their considerable influence to effect private placements of securities of these corporations or of public utilities. A strong and competitive securities industry can provide all the required facilities for successful private placements.

(c) *Selling Group Participation*

The Bill would permit banks to be members of selling groups in connection with primary distributions of corporate debt and equity securities.

This is a serious exception to the general principle that distributions of and solicitations for corporate securities should be prohibited. The reasons given for this in the White Paper are that otherwise purchasers through banks would have to pay a fee in addition to the issue price and the burden of this would fall on purchasers outside the major urban centres who may not have ready access to securities dealers. We understand that in these circumstances banks normally charge a fee for a service, such as payment against delivery, and this seems appropriate. The inference that securities dealers are not available to residents of rural areas is incorrect. Most firms accept charges on telephone calls and many are increasing their representatives to provide more expeditious service to rural residents. As most securities business is transacted by telephone and by mail in any event, there is no longer a significant disadvantage of being an investor residing in a rural area.

It is possible that banks, particularly new banks, will use this exception to sell corporate securities to institutional investors. It would be anomalous that this resulted from a desire to provide a benefit for rural investors. Institutional investors are already well serviced by securities dealers. This overlapping coverage would not improve the market.

- (i) valeurs émises par une société qu'elle contrôle;
- (ii) titres de créance émis par une société autorisée à faire partie de son groupe, et
- (iii) titres de créance de certaines sociétés d'utilité publique.

En vertu du Bill, il est permis aux banques de contrôler des sociétés de service bancaire, des sociétés actives dans le financement d'exportations et de sociétés exploitant des fonds de placements immobilier ou des compagnies de placement hypothécaire et de posséder la totalité des actions de sociétés de prêts hypothécaires et de sociétés de capitaux de risque. Ces sociétés et compagnies financières (tels que ces termes sont définis dans le Bill) constituent des sociétés affiliées au groupe d'une banque lorsque la banque détient plus de 10 p. 100 des actions donnant droit de vote.

Selon nous, il n'existe aucune raison valable pour que les banques puissent utiliser leur influence considérable afin d'effectuer des souscriptions privées de valeurs émises par ces compagnies ou des sociétés d'utilité publique. Une industrie des valeurs mobilières forte et compétitive peut fournir tous les services assurant le succès des souscriptions privées.

(c) *Participation à un syndicat de placement*

Le Bill permettrait à une banque d'être membre d'un syndicat de placement dans le cadre de distributions primaires d'actions et de titres de créance de compagnies.

Ceci est une exception très grave au principe général selon lequel les distributions et les sollicitations relatives aux titres de compagnies devraient être interdites. La raison que donne le Livre Blanc pour expliquer cette exemption est que, autrement, ceux qui effectuent leurs achats par l'intermédiaire de banques auraient à payer des frais en plus du prix de l'émission et ceci dans le cas d'acheteurs résidant en dehors des grands centres urbains qui ne peuvent avoir facilement accès aux courtiers en valeurs mobilières. Nous croyons comprendre que dans ces cas les banques perçoivent normalement des frais pour la prestation d'un service, tels que le paiement contre la livraison, ce qui semble approprié. Le raisonnement selon lequel les courtiers en valeurs mobilières ne peuvent desservir les résidents des régions rurales est inexact. La plupart des firmes acceptent de payer les frais d'appels téléphoniques et un grand nombre d'entre elles accroissent leur personnel des ventes afin de donner un meilleur service aux résidents des régions rurales. Étant donné que de toute façon la plupart des affaires se traitent par téléphone et par courrier, le fait d'être un investisseur qui réside dans une région rurale n'est plus vraiment un désavantage.

Il est possible que les banques, particulièrement les nouvelles, aient recours à cette exception pour vendre des titres de compagnies à des investisseurs institutionnels. Il serait anormal que ceci procède du désir de fournir un avantage aux investisseurs des régions rurales. Les investisseurs institutionnels sont très bien des-

As an alternative to bank participation in selling groups and in order to accommodate investors who may want to purchase government and/or corporate securities through banks, we recommend that banks be permitted to accept unsolicited customer orders for the securities in primary distribution and that they be paid an appropriate distribution fee by the underwriters on all such sales.

3. *Secondary Market Activities*

The Bill provides that a bank may, as principal or agent, buy and sell debt securities. The policy considerations leading to the prohibition of solicitations for sales of corporate securities in primary distributions are of equal relevance to secondary markets and banks should be prohibited from soliciting their customers to purchase previously issued securities. Further, where clients request bankers to carry out such transactions they should be carried out through registered securities dealers in order to maintain liquidity in the secondary marketplace.

The Bill also provides that a bank may buy and sell equity securities as a principal, but when it purchases or sells otherwise than for or from its "investment portfolio" the transaction must be handled through a securities dealer. It is our view that in order to maintain maximum secondary market activity, banks should be required to effect all such transactions through securities dealers, whether or not they are portfolio investments. Alternatively, if the investment exception is to remain, the draft provision should be changed to require an investment intent with a specified holding period and prohibition against direct sales to bank customers after the expiry of the holding period.

4. *Money Market Securities*

The money market is comprised of promissory notes of corporations (*including banks*), bankers' acceptances and certain government debt securities, all of which are frequently referred to as "short-term paper." In recent years this market has attained great importance and provides a significant alternative source of short-term financing for corporations and governments.

The money market has characteristics of both a primary and a secondary market. A purchaser is concerned only with the term and rate of return from the date of his purchase and does not care whether he purchases a newly-issued or previously-issued instrument. There is a considerable amount of secondary trading after the initial issue of these instruments. In many of these transactions, the purchaser agrees at the time of purchase to sell the instrument back at a specified time in the future. The Bill appears to prohibit banks from engaging in the underwrit-

servis par les courtiers en valeurs mobilières. Ce double service n'améliorerait pas le marché.

Comme solution de remplacement à la participation des banques à des groupes de vente et afin de servir les investisseurs qui voudraient acheter des titres de gouvernements ou de compagnies par l'intermédiaire de leur banque, nous recommandons qu'il soit permis aux banques d'accepter des ordres non sollicités portant sur des titres de compagnies en cours de distribution primaire et qu'il leur soit payé par les scripteurs à forfait des frais de distribution appropriés sur toutes les ventes de ce genre.

3. *Activités sur le marché secondaire*

Le Bill stipule qu'une banque peut, à titre d'agent ou pour son propre compte, acheter et vendre des titres de créance. Les considérations qui ont abouti à l'interdiction de la sollicitation de ventes de titres de compagnies en cours de distribution primaire, sont tout aussi pertinentes dans le cas des marchés secondaires et il devrait être interdit aux banques de solliciter leurs clients pour acheter des titres déjà émis. En outre, lorsque des clients demandent à leur banque d'effectuer de telles transactions, celles-ci devraient être effectuées par l'intermédiaire de courtiers en valeurs mobilières enregistrés afin de préserver la liquidité du marché secondaire.

Le Bill prévoit également qu'une banque peut acheter ou vendre des actions pour son propre compte; toutefois, lorsqu'elle achète ou vend autrement que pour son propre «portefeuille de placement», cette opération doit être effectuée par un courtier en valeurs mobilières. A notre avis, afin de maintenir le maximum d'activité sur le marché secondaire, les banques devraient être obligées d'effectuer toutes leurs transactions par l'intermédiaire de courtiers en valeurs mobilières, qu'il s'agisse ou non de placement de portefeuille. Par contre, si l'exception dans le cas d'un placement est conservée, cette disposition devrait être modifiée de façon à exiger une intention de placement et une période de détention déterminée et à interdire les ventes directes aux clients des banques après l'expiration de cette période.

4. *Les effets du marché monétaire*

Le marché monétaire est le marché des billets à ordre de grandes compagnies (y compris les banques), d'acceptations bancaires et de certains titres de créance des gouvernements, tous communément appelés «effets à court terme». Au cours des dernières années, ce marché a pris une grande importance et a fourni une autre source considérable de financements à court terme pour les compagnies et les gouvernements.

Le marché monétaire présente les caractéristiques à la fois d'un marché primaire et d'un marché secondaire. L'acheteur ne se préoccupe que du terme et du taux de rendement à compter de la date de son achat; le fait qu'il achète un titre nouvellement ou déjà émis n'a pour lui aucune importance. Il y a un volume considérable de transactions après l'émission initiale de ces effets. Dans un grand nombre de ces transactions l'acheteur convient, au moment de l'achat, de revendre le titre à une date ultérieure donnée. Le Bill semble interdire aux banques de

ing or primary distribution of money market instruments but would not prohibit secondary market activities. If banks are allowed to participate in the secondary market in these instruments, other than for their own accounts, they could become a dominant force. Because of the multiple roles of banks as issuers of their own money market instruments, bankers to paper issuing corporations, "accepting" for a fee an issuing corporation's paper and as investors in such paper, banks should not be allowed to trade for others in money market securities.

It is submitted that the Act should expressly prohibit banks from acquiring these instruments except for their own investment purposes and from soliciting purchases or sales on behalf of customers.

5. Interests in Property, Trusts, Partnerships, etc.

The Bill does not specifically refer to interests in property, trusts or partnerships such as MURBs and drilling funds. The issuance of these kinds of securities is expanding rapidly and is likely to be of increasing importance in the future. It is our view that these securities have the characteristics of corporate securities and that banks should be prohibited from dealing in them to the same extent they are prohibited from dealing in corporate securities.

6. Syndicated Loans

Section 189(8) of the Bill is intended to permit syndicate loans arranged by banks. We agree in principle with this objective but feel that additional conditions should be imposed to ensure that the permitted transactions are bona fide loan syndications arranged by a bank where the transaction is too large for the bank to handle itself. We submit that these transactions should only be permitted if all the syndicate members are banks. If institutions other than banks are allowed to participate, the transactions become in effect underwritings or private placements. We note that clause (b) of section 189(8) provides that the instrument of indebtedness taken in these transactions must be one that is not commonly traded in Canadian security markets. As conditions change from time to time and in order to prevent any securities obtained in these transactions being distributed to the public, we also submit that a bank not be permitted to sell any securities obtained in this type of transaction except to another bank.

Conclusion

We respectfully submit that the changes to the Bill recommended above will ensure the separation of the functions of banks and the securities industry and result in an increasingly effective capital market in Canada. If banks are permitted to distribute and deal in securities to the extent outlined in the Bill, the separation of banking and investment functions will be seriously eroded. We would foresee a further concentration of financial power in the hands of the banks, many of which

s'engager dans la souscription à forfait ou la distribution primaire d'effets du marché monétaire, mais non d'avoir des activités sur le marché secondaire. Si l'on permet aux banques de participer au marché secondaire de ces effets, autrement que pour leur propre compte, elles pourraient facilement devenir une force prédominante. Étant donné le rôle multiple des banques en tant qu'émetteurs de leurs propres effets du marché monétaire, et en tant que banquiers de compagnies émettrices d'effets, et étant donné de plus qu'elles «acceptent», moyennant rémunération, les effets d'une compagnie émettrice et qu'elles investissent dans ces effets, il ne devrait pas leur être permis de négocier des titres du marché monétaire.

A notre avis, la Loi devrait expressément interdire aux banques d'acquérir ces effets sauf à leurs propres fins de placement et de faire des sollicitations relatives à l'achat ou la vente de ces effets.

5. Intérêts dans des biens immobiliers, des fiducies, des sociétés, etc.

Le Bill ne fait aucune référence précise aux intérêts dans des biens immobiliers, des fiducies ou des sociétés tels que des édifices résidentiels à unités multiples et des fonds de forage. L'émission de ce genre de titres se développe rapidement et va probablement prendre une importance sans cesse croissante. A notre avis, ces titres ont les caractéristiques de titres de compagnies et il devrait être interdit aux banques de négocier ce genre de valeurs dans la même mesure où il leur est interdit de négocier les titres de compagnies.

6. Prêts en collaboration avec un syndicat de financement

L'alinéa 8 de l'article 189 du Bill vise à permettre les prêts arrangés par des banques en collaboration avec des syndicats de financement. Nous souscrivons en principe à cet objectif, mais nous pensons que des conditions supplémentaires devraient être imposées afin de veiller à ce que les opérations permises soient des prêts arrangés de bonne foi par les banques en collaboration avec des syndicats financiers lorsque l'opération est trop importante pour que la banque puisse l'effectuer elle-même. A notre avis, ces opérations ne devraient être permises que si tous les membres du syndicat sont des banques. Étant donné que les conditions changent de temps à autre et afin d'éviter que des titres obtenus dans le cadre de ces opérations soient distribués dans le public, nous recommandons qu'il ne soit pas permis à une banque de vendre des titres obtenus dans ce genre d'opérations sauf à une autre banque.

Conclusion

Nous sommes d'avis que les modifications du Bill que nous recommandons ci-dessus assureront la séparation des fonctions des banques et des courtiers en valeurs mobilières et auront pour résultat un marché des capitaux au Canada qui deviendra de plus en plus efficace. Si l'on permet aux banques de distribuer et de négocier des titres, dans la mesure où cela est exposé dans le Bill, la séparation des fonctions bancaires et de placement sera gravement compromise. Il y aurait, à notre

would be foreign controlled. They would, in short order, assume a dominant role in the Canadian capital market which would quickly lead to reduced competition.

A vigorous capital market is essential to Canada. The way to strengthen our system for raising and allocating savings is to ensure that there is more, not less, separation of functions and choice between the investment dealer and banking processes.

September, 1978

avis, une concentration accrue de pouvoir financier entre les mains des banques, dont un grand nombre d'entre-elles seraient sous contrôle étranger. A brève échéance, elles assumeraient un rôle prédominant sur le marché des capitaux au Canada, ce qui aboutirait rapidement à une concurrence réduite.

Un marché des capitaux dynamique est essentiel au Canada. La meilleure façon de renforcer notre système de mobilisation et d'affectation de l'épargne est de veiller à ce qu'il y ait davantage—et non pas moins—de séparation et de choix entre les fonctions bancaires et de courtage en valeurs mobilières.

Septembre 1978

APPENDIX "FTEA-29"

MEMORANDUM

TO THE HOUSE OF COMMONS STANDING
COMMITTEE
ON FINANCE, TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS
REGARDING AMENDMENTS TO THE BANK ACT
AS SET OUT IN BILL C-15

Submitted by:

Montreal Stock Exchange
Toronto Stock Exchange
Alberta Stock Exchange
Vancouver Stock Exchange
Investment Dealers Association
of Canada

December 20, 1978

This memorandum is supplemental to the brief submitted by the Investment Dealers Association of Canada and the Montreal, Toronto, Alberta and Vancouver Stock Exchanges. Its purpose is to suggest amendments to Bill C-15 to implement the recommendations contained in the brief.

1. SECURITIES ADVISING

Reason:

In order to provide the required separation of function and to avoid conflicts of purpose banks should not be able to hold themselves out as dealers in securities or to give advice regarding securities. To allow banks to hold themselves out as dealing in securities or to give such advice would be inconsistent with the principles expressed in the White Paper to the effect that bankers should not solicit the sale of corporate securities or be involved in investment counselling or portfolio management.

Suggested Amendment:

Revise subsection 189(6) of Bill C-15 to read as follows:

(6) A bank may not hold itself out in Canada to the public as a buyer or seller of securities or as a dealer in securities or give any advice as to the investing in or buying or selling of securities.

2. PRIMARY FINANCING—UNDERWRITING AND SELLING GROUP

Reason:

In order to preserve the required separation of function and avoid conflicts banks should not be able to act as an underwriter or otherwise offer securities for sale to the public.

Suggested Amendments:

(a) Add the following definition to subsection 189(1): "unsolicited order" means an order to purchase a specific security received by a bank from a person who has received no recommendation or advice or solicitation from such bank in respect of such security.

APPENDICE «FTEA-29»

MÉMOIRE

AU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES,
DU COMMERCE ET DES QUESTIONS
ÉCONOMIQUES
DE LA CHAMBRE DES COMMUNES, CONCERNANT
LES MODIFICATIONS À LA LOI SUR LES BANQUES
PRÉVUES DANS LE BILL C-15

Soumis par:

La Bourse de Montréal
La Bourse de Toronto
La Bourse de l'Alberta
La Bourse de Vancouver
L'Association canadienne des courtiers
en valeurs mobilières

le 20 décembre 1978

Cette note constitue un supplément au mémoire présenté par l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières et les bourses de Montréal, Toronto, Alberta et Vancouver. Elle a pour but de suggérer des modifications au Bill C-15, conformément aux recommandations contenues dans le mémoire.

1. CONSEILS EN VALEURS

Motifs:

De façon à permettre la division nécessaire de fonctions et d'éviter certains conflits, les banques ne devraient pas avoir le pouvoir de se présenter comme courtiers en valeurs ni de donner des conseils en ce qui concerne les valeurs mobilières. Le fait de permettre aux banques de se présenter comme courtiers en valeurs ou de donner de tels conseils serait contraire aux principes exprimés dans la livre blanc; principes en vertu desquels les banques ne devraient pas promouvoir la vente de titres de sociétés ni s'engager dans le conseil en matière de placements ou la gestion de portefeuilles.

Modification proposée:

Reformuler l'alinéa 189(6) du Bill C-15 comme suit:

(6) Il est interdit à la banque de se présenter au Canada en qualité d'acheteur, de vendeur ou de courtier en valeurs, ou de donner quelques conseils de placement, d'achat ou de vente de valeurs mobilières.

2. FINANCEMENT PRIMAIRE—SOUSCRIPTION À FORFAIT ET SYNDICAT DE PLACEMENT

Motifs:

De façon à maintenir la séparation nécessaire de fonctions et d'éviter des conflits, les banques ne devraient pas avoir le pouvoir d'agir comme souscripteurs ou d'offrir des valeurs mobilières au public.

Modifications proposées:

(a) Ajouter la définition suivante à l'alinéa 189(1): «ordre non sollicité» signifie ordre d'acheter une valeur particulière reçue par une banque d'une personne qui n'a reçu aucune recommandation, aucun conseil ou aucune

(b) Revise subsection 189(5) of Bill C-15 to read as follows:

(5) A bank shall not in Canada act as a underwriter of securities or as a member of a selling group, provided that a bank may accept from its customers unsolicited orders for securities in respect of which a distribution to the public is being made and may receive a fee from an underwriter or a member of a selling group in respect of such transaction.

3. PRIMARY DISTRIBUTION—PRIVATE PLACEMENT

Reason:

For the reasons mentioned above banks should not be able to make private placements of its own or any other securities.

Suggested Amendment:

Revise subsection 189(7) to read as follows:

(7) A bank shall not engage as underwriter, agent, member of a selling group or otherwise in the private placement in Canada of securities.

4. PRIMARY DISTRIBUTION—BANK SECURITIES

Reason:

Banks should only be permitted to distribute their securities to the public through registered security dealers.

Suggested Amendment:

Add a new subsection to section 189 immediately following subsection 189(7) as follows:

(8) Nothing in this Act shall prevent or restrict a distribution to the public of securities issued by a bank provided that such distribution is effected through brokers or dealers authorized by law to engage in such transactions with members of the public.

5. SECONDARY MARKET ACTIVITIES

Reason:

For the reasons given above in respect of primary distribution and in order to maintain liquidity in secondary markets banks should only be permitted to acquire securities for investment purposes and not with a view to resale any sale of such securities by banks to the public should be made through registered security dealers. Banks should not be restricted in their ability to deal in certain securities of the Government of Canada with the Bank of Canada and other banks.

Suggested Amendments:

Delete subsections (2), (3) and (4) of Section 189 and substitute the following:

sollicitation de cette banque en ce qui concerne cette valeur mobilière.

(b) Réviser l'alinéa 189(5) du Bill C-15 comme suit:

(5) Il est interdit à la banque d'agir au Canada en tant que souscripteur à forfait ou membre d'un syndicat de placement; toutefois, elle peut accepter de ses clients des ordres non sollicités d'achat de valeurs à l'occasion d'une distribution au public et elle peut recevoir une rémunération d'un souscripteur à forfait ou d'un membre d'un syndicat de placement en rapport avec cette transaction.

3. DISTRIBUTION PRIMAIRE—SOUSCRIPTION PRIVÉE

Motifs:

Pour les motifs indiqués ci-dessus, les banques ne devraient pas être habilitées à effectuer des souscriptions privées de valeurs mobilières émises par elles-mêmes ou par toute autre société.

Modification proposée:

Réviser l'alinéa 189(7) comme suit:

(7) Il est interdit à la banque d'agir en tant que souscripteur à forfait, mandataire, membre d'un syndicat de placement ou autrement à l'occasion d'une souscription privée de valeurs mobilières au Canada.

4. DISTRIBUTION PRIMAIRE—TITRES DE BANQUES

Motifs:

Les banques devraient pouvoir distribuer leurs valeurs au public seulement par l'entremise de courtiers en valeurs mobilières enregistrés.

Modification proposée:

Ajouter l'alinéa suivant après l'alinéa 189(7):

(8) La présente loi n'empêche ou ne restreint nullement la distribution au public de valeurs mobilières émises par une banque, pourvu que cette distribution soit effectuée par l'intermédiaire d'un agent de change ou d'un courtier pouvant légalement conclure de telles transactions avec le public.

5. OPÉRATIONS DU MARCHÉ SECONDAIRE

Motifs:

Pour les motifs énoncés ci-dessus en ce qui concerne la distribution primaire et de façon à maintenir la liquidité des marchés secondaires, les banques devraient pouvoir acquérir des valeurs mobilières uniquement aux fins de placement, sans intention de les revendre au public. Toute vente de telles valeurs par les banques au public devrait être effectuée par l'intermédiaire de courtiers en valeurs enregistrés. Il ne devrait pas y avoir de restrictions à la capacité des banques de négocier certains titres du gouvernement du Canada avec la Banque du Canada et les autres banques.

Modification proposée:

Rayer les alinéas 189(2), 189(3) et 189(4) et les remplacer par ce qui suit:

(2) Except as expressly provided in this Act, a bank shall not in Canada buy, sell or deal in securities.

(3) Notwithstanding subsection (2) a bank may:

(a) purchase or otherwise acquire Bank of Canada notes and treasury bills of Canada and sell or otherwise dispose of the same to the Bank of Canada or any bank, and

(b) purchase or otherwise acquire securities for investment only and not with a view to resale or distribution, and may sell or otherwise dispose of securities acquired by it, provided that such purchase or other acquisition or sale or other disposition shall only be made:

(i) from or to the issuer of such securities; or

(ii) (A) through a broker or dealer authorized by applicable securities legislation to engage in such transactions with members of the public, and

(B) in the case of securities which are listed and posted for trading on a stock exchange in Canada, through the facilities of, or otherwise pursuant to the by-laws, regulations or policies of such stock exchange.

(4) Nothing in this Act shall prevent or restrict a bank from issuing evidences of indebtedness in respect of deposits made with the bank or amounts loaned to it.

6. DEFINITION OF SECURITIES

Reason:

If the above suggestions are adopted it will not be necessary to distinguish between equity securities and other securities. Interests in property, trusts or partnerships such as MURBs and drilling funds should be included in the definition of securities.

Suggested Amendment:

Add to subsection 189(1) a definition of security based on the type of definition used in provincial securities legislation as follows:

“security” includes,

i) any document, instrument or writing commonly known as a security;

ii) any document constituting evidence of title to or interest in the capital, assets, property, profits, earnings or royalties of any person or company,

iii) any document constituting evidence of an interest in an association of legatees or heirs,

iv) any document constituting evidence of an option, subscription or other interest in or to a security,

v) any bond, debenture, note or other evidence of indebtedness, share, stock, unit, unit certificate, participation certificate, certificate of share or interest, preor-

(2) La banque ne peut, sauf lorsque la présente loi l'y autorise, acheter, vendre, ni faire le commerce des valeurs mobilières au Canada.

(3) La banque peut, par dérogation aux dispositions du paragraphe (2):

(a) acheter ou autrement acquérir des billets de la Banque du Canada et vendre ou autrement céder ces titres à la Banque du Canada ou à toute autre banque, et

(b) acheter ou autrement acquérir des valeurs mobilières uniquement aux fins de placement, sans intention de les revendre ou distribuer, vendre ou autrement céder les valeurs mobilières acquises par elle, pourvu que l'achat, l'acquisition, la vente ou la cession soit effectuée:

(i) avec l'émetteur de telles valeurs; ou

(ii) (A) par l'intermédiaire d'un courtier en valeurs mobilières ou un agent de change légalement autorisé à effectuer de telles transactions avec le public, et

(B) lorsqu'il s'agit de valeurs mobilières cotées à une bourse au Canada, par l'entremise de telle bourse ou autrement conformément aux statuts, règlements ou politiques de telle bourse.

(4) La présente loi n'empêche nullement la banque d'émettre des titres de créance relatifs aux dépôts qu'elle reçoit ou des sommes d'argent qui lui sont prêtées.

6. DÉFINITION DES VALEURS

Motifs:

Si les propositions précitées sont adoptées, il ne sera pas nécessaire d'établir de distinction entre les actions et autres valeurs mobilières. Les droits de propriété, les fiducies ou sociétés telles les immeubles résidentiels à logements multiples (RLM) et les fonds de forage devraient être compris dans la définition des valeurs mobilières.

Modification proposée:

Ajouter à l'alinéa 189(1) une définition des valeurs semblable à celles que l'on retrouve dans les lois provinciales des valeurs mobilières:

«valeurs mobilières» comprend:

i) tout document, titre ou document reconnu d'ordinaire comme valeur mobilière;

ii) tout document constituant la preuve d'un droit de propriété ou d'un intérêt dans le capital, l'actif, les biens, les profits, les gains ou les redevances de toute personne ou société;

iii) tout document constituant la preuve d'un intérêt dans une association de légataires ou d'héritiers;

iv) tout document constituant la preuve d'une option, d'une souscription ou autre intérêt concernant une valeur mobilière;

v) toute obligation, débenture, billet ou autre titre de créance, action, part, participation, certification de participation, certificat d'action ou d'intérêt, certificat

ganization certificate or subscription other than a contract of insurance issued by an insurance company licensed to carry on business in Canada or any Province thereof and an evidence of deposit issued by a bank or by a loan corporation or trust company registered to carry on business in Canada or any Province thereof;

vi) any agreement under which the interest of the purchaser is valued for purposes of conversion or surrender by reference to the value of a proportionate interest in a specified portfolio of assets, except a contract issued by an insurance company licensed to carry on business in Canada or any Province thereof which provides for payment at maturity of an amount not less than three quarters of the premiums paid by the purchaser for a benefit payable at maturity,

vii) any agreement providing that money received will be repaid or treated as a subscription to shares, stock, units or interests at the option of the recipient or of any person or company,

viii) any certificate of share or interest in a trust, estate or association,

ix) any profit-sharing agreement or certificate,

x) any certificate of interest in an oil, natural gas or mining lease, claim or royalty voting trust certificate,

xi) any oil or natural gas royalties or leases or fractional or other interest therein,

xii) any collateral trust certificate,

xiii) any income or annuity contract;

xiv) any investment contract,

xv) any document constituting evidence of an interest in a scholarship or educational plan or trust, and

xvi) any commodity futures contract or any commodity futures option.

7. SYNDICATED LOANS

Reason:

In order to ensure that these transactions are bona fide loan syndications and not underwritings or private placements all syndicate members should be banks and any securities obtained in these transactions should not be disposed of except to another bank.

Suggested Amendments:

(a) redesignate subsection 189(8) as subsection 189(9) and amend paragraph (a) thereof by deleting therefrom "at least one-half of" in the first line;

(b) add subsection 189(10) as follows:

(10) Any primary instrument of indebtedness referred to in paragraph (b) of subsection (9) acquired by a bank may not be sold or otherwise disposed of by a bank except to another bank.

émis avant la fondation d'une société ou souscription autre qu'un contrat d'assurance émis par une compagnie d'assurances autorisée à faire affaire au Canada ou dans une province du Canada, ou tout titre de dépôt émis par une banque ou par une société de prêts ou de fiducie enregistrée et habilitée à faire affaire au Canada ou dans une province du Canada;

vi) toute convention en vertu de laquelle les intérêts de l'acheteur sont évalués, aux fins de conversion ou de cession, en fonction de la part proportionnelle de l'acheteur dans un portefeuille de biens désigné, sauf un contrat émis par une compagnie d'assurances autorisée à faire affaire au Canada ou dans une province du Canada et prévoyant le paiement à l'échéance d'une somme qui ne sera pas inférieure aux trois quarts des primes payées;

vii) toute convention stipulant que toute somme d'argent reçue par une personne ou une compagnie sera remboursée ou considérée comme une souscription d'actions, de parts, de participation ou d'intérêt, au gré de toute personne ou compagnie.

viii) tout certificat de participation ou d'intérêt dans une fiducie ou une association;

ix) toute convention ou certificat de partage de profits;

x) tout certificat d'un intérêt dans un bail ou un claim d'huile, de gaz naturel ou de mine ou de toute convention de vote en bloc d'actions;

xi) un bail, un droit à des redevances, une quote-part ou quelque autre intérêt relatif à l'huile ou au gaz naturel;

xii) tout certificat de fiducie;

xiii) tout contrat de rente ou de rente viagère;

xiv) tout contrat de placement;

xv) tout document constituant la preuve d'un intérêt dans une bourse d'études, une fiducie ou un régime d'épargne-étude, et

xvi) tout contrat ou option à terme sur les matières premières.

7. CONSORTIUM DE FINANCEMENT

Motif:

De façon à assurer que ces transactions soient véritablement effectuées par un consortium et ne sont pas des souscriptions à forfait ou des placements privés, tous les membres du consortium devraient être des banques et toutes valeurs mobilières obtenues à l'occasion de ces transactions ne devraient pas faire l'objet de cession, si ce n'est à une autre banque.

Modifications proposées:

(a) Renuméroter l'alinéa 189(8) alinéa 189(9) et reformuler le paragraphe 189(8) en y rayant, à la première ligne, «la moitié au moins»;

(b) ajouter l'alinéa 189(10) comme suit:

10) tout titre de créance principale visé au sous-alinéa 189(9)(b), acquis par une banque ne peut être vendu ou autrement cédé par la banque qu'à une autre banque.

8. CONSEQUENTIAL AMENDMENTS

Reason:

If the above suggestions are adopted the following definitions in subsection 189(1) are no longer required and should be deleted:

“bonds debentures and other evidences of indebtedness”

“Canadian corporations”

“equity securities”

The words “but does not include a purchase of securities as a principal for investment and without a view to resale or distribution” towards the end of the definition of “private placement” are no longer necessary and should be deleted. It should be noted that these words could be construed to limit the definition of “private placement” and exclude private placements for investment purposes which in fact constitute most private placements.

Suggested Amendments:

Delete such definitions and words.

8. MODIFICATIONS CORRÉLATIVES

Motif:

Si les propositions ci-dessus sont retenues, les définitions suivantes à l'alinéa 189(1) ne seront plus nécessaires et devraient être rayées:

«obligations, débetures et autres titres de créance»

«société canadienne»

«actions».

Les mots «à l'exception de l'achat de valeurs mobilières effectué, uniquement aux fins de placement, sans intention de les revendre ou distribuer» à la fin de la définition de «souscription privée» ne sont plus nécessaires et devraient être rayés. Il est à noter que ces mots pourraient être interprétés de façon à restreindre la définition de la souscription privée et d'exclure les souscriptions privées pour fins de placement, fins de la plupart des souscriptions privées.

Modifications proposées:

Tel qu'indiqué ci-dessus.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7
En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
l'imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Investment Dealers Association of Canada:

Mr. J. B. Pitblado, Chairman;
Mr. A. G. Kniewasser, President.

From the Toronto Stock Exchange:

Mr. J. P. Bunting, President.

From the Montreal Stock Exchange:

Mr. P. Brunet.

De l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières:

M. J. B. Pitblado, président du Conseil d'administration;
M. A. G. Kniewasser, président.

De la Bourse de Toronto:

M. J. P. Bunting, président.

De la Bourse de Montréal:

M. P. Brunet.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 24

Tuesday, January 23, 1979

Chairman: Mr. Robert Kaplan

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 24

Le mardi 23 janvier 1979

Président: M. Robert Kaplan

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages
du Comité permanent des*

**Finance,
Trade and
Economic Affairs**

**Finances,
du commerce et des
questions économiques**

(SUBCOMMITTEE A)

CHAIRMAN: MR. ROBERT KAPLAN

(SOUS-COMITÉ A)

PRÉSIDENT: M. ROBERT KAPLAN

RESPECTING:

Subject-matter of Bill C-15, the Banks and
Banking Law Revision Act, 1978.

CONCERNANT:

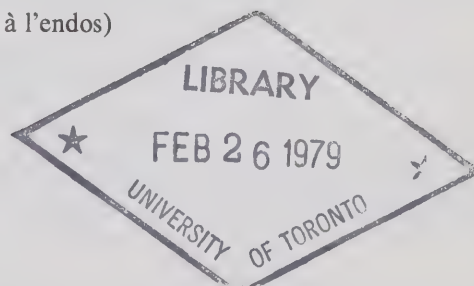
La teneur du Bill C-15, Loi de 1978 remaniant la
législation bancaire.

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Fourth Session of the
Thirtieth Parliament, 1978-79

Quatrième session de la
trentième législature, 1978-1979

STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Robert Kaplan

Vice-Chairman: Mr. Jacques-L. Trudel

Messrs.

Clarke (*Vancouver
Quadra*)
Clermont
Collenette
Gray

Herbert
Johnston (*Westmount*)
Kempling
Lambert (*Bellechasse*)
Lambert (*Edmonton West*)

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES,
DU COMMERCE ET DES QUESTIONS
ÉCONOMIQUES

Président: M. Robert Kaplan

Vice-président: M. Jacques-L. Trudel

Messieurs

Leblanc (*Laurier*)
Lumley
Martin
McCain
Philbrook

Ritchie
Rynard
Saltsman
Stevens—(20)

(Quorum 11)

Le greffier du Comité

Mary MacDougall

Clerk of the Committee

Pursuant to S.O. 65(4)(b)

On Monday, January 22, 1979:

Mr. Clarke (*Vancouver Quadra*) replaced Mr. Towers.

On Tuesday, January 23, 1979:

Mr. Lambert (*Bellechasse*) replaced Mr. Caouette (*Témiscamingue*).

SUBCOMMITTEE A

Chairman: Mr. Robert Kaplan

Messrs.

Herbert
Johnston (*Westmount*)

Kempling
Leblanc (*Laurier*)

Conformément à l'article 65(4)b) du Règlement

Le lundi 22 janvier 1979:

M. Clarke (*Vancouver Quadra*) remplace M. Towers.

Le mardi 23 janvier 1979:

M. Lambert (*Bellechasse*) remplace M. Caouette (*Témiscamingue*).

SOUS-COMITÉ A

Président: M. Robert Kaplan

Messieurs

Lumley
Martin

Rynard
Saltsman
Stevens—(10)

(Quorum 6)

Le greffier du sous-comité

Mary MacDougall

Clerk of the Subcommittee

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JANUARY 23, 1979

(1)

[Text]

Subcommittee A of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 11:15 o'clock a.m. this day, the Chairman, Mr. Kaplan, presiding.

Members of the Subcommittee present: Messrs. Johnston (*Westmount*), Kaplan, Kempling and Martin.

In attendance: Dr. E. Wayne Clendenning, Senior Advisor; Mr. Norman Willans, Library of Parliament.

Witnesses: From the Business Warriors: Mr. William J. Kurchak, President; Mr. Peter G. Milley, Vice-President and General Manager.

The Subcommittee commenced consideration of its Order of Reference dated Thursday, November 23, 1978 relating to the hearing of evidence on the subject-matter of Bill C-15, An Act to revise the Bank Act, to amend the Quebec Savings Banks Act and the Bank of Canada Act, to establish the Canadian Payments Association and to amend other Acts in consequence thereof.

The witnesses made a statement and answered questions.

The Chairman authorized that the brief presented by the Business Warriors be printed as an appendix to this day's Minutes of Proceedings and Evidence. (*See Appendix "FTEA-1A"*).

At 12:26 o'clock p.m., the Subcommittee adjourned until 3:30 o'clock p.m. this day.

AFTERNOON SITTING

(2)

Subcommittee A of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:42 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Kaplan, presiding.

Members of the Subcommittee present: Messrs. Johnston (*Westmount*), Kaplan, Kempling, Leblanc (*Laurier*), Lumley, Martin and Saltsman.

In attendance: Mr. Norman Willans, Library of Parliament.

Witnesses: From the Taskforce on the Churches and Corporate Responsibility: Mr. Bill Davis, Treasurer, United Church of Canada; Dr. John Foster, Special Assistant, Research and Resources in Social Issues, United Church of Canada; Mrs. Renate Pratt, Co-ordinator of the Taskforce.

The Subcommittee resumed consideration of its Order of Reference dated Thursday, November 23, 1978 relating to the hearing of evidence on the subject-matter of Bill C-15, An Act to revise the Bank Act, to amend the Quebec Savings Banks Act and the Bank of Canada Act, to establish the Canadian Payments Association and to amend other Acts in consequence thereof.

Mr. Davis made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 23 JANVIER 1979

(1)

[Traduction]

Le sous-comité A du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 11 h 15, sous la présidence de M. Kaplan (président).

Membres du sous-comité présents: MM. Johnston (*Westmount*), Kaplan, Kempling et Martin.

Aussi présents: M. E. Wayne Clendenning, conseiller principal; M. Norman Willans, Bibliothèque du Parlement.

Témoins: De la Business Warriors: M. William J. Kurchak, président; M. Peter G. Milley, vice-président et directeur général.

Le sous-comité entreprend l'étude de son ordre de renvoi du jeudi 23 novembre 1978, relatif à l'audience des témoignages sur la teneur du bill C-15, Loi remaniant la Loi sur les banques, modifiant la Loi sur les banques d'épargne de Québec et la Loi sur la Banque du Canada, instituant l'Association canadienne des paiements et apportant à certaines autres lois des modifications corrélatives.

Les témoins font des déclarations et répondent aux questions.

Le président autorise que le mémoire présenté par la *Business Warriors* soit joint aux procès-verbal et témoignages de ce jour. (*Voir Appendice «FTEA-1A»*).

A 12 h 26, le sous-comité suspend ses travaux jusqu'à 15 h 30.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

(2)

Le sous-comité A du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 42, sous la présidence de M. Kaplan (président).

Membres du sous-comité présents: MM. Johnston (*Westmount*), Kaplan, Kempling, Leblanc (*Laurier*), Lumley, Martin et Saltsman.

Aussi présent: M. Norman Willans, Bibliothèque du Parlement.

Témoins: Du groupe de travail des Églises sur la responsabilité des corporations: M. Bill Davis, trésorier, Église unie du Canada; M. John Foster, adjoint spécial, Recherche et ressources dans le domaine des questions sociales, Église unie du Canada; M^{me} Renate Pratt, coordonnatrice du groupe de travail.

Le sous-comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du jeudi 23 novembre 1978, relatif à l'audience des témoignages sur la teneur du bill C-15, Loi remaniant la Loi sur les banques, modifiant la Loi sur les banques d'épargne de Québec et la Loi sur la Banque du Canada, instituant l'Association canadienne des paiements et apportant à certaines autres lois des modifications corrélatives.

M. Davis fait une déclaration puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

On motion of Mr. Lumley, it was resolved,—That the Chairman be authorized to hold meetings and receive evidence when a quorum is not present provided that at least three (3) members, including the Chairman, are present.

The Chairman authorized that the brief presented by the Taskforce on the Churches and Corporate Responsibility be printed as an appendix to this day's Minutes of Proceedings and Evidence. (*See Appendix "FTEA-2A"*).

At 4:43 o'clock p.m., the Subcommittee adjourned until 3:30 o'clock p.m., Wednesday, January 24, 1979.

Sur motion de M. Lumley, il est décidé,—Que le président soit autorisé à tenir des séances et à recevoir des témoignages, à défaut de quorum, pourvu qu'au moins trois (3) membres, y compris le président, soient présents.

Le président autorise que le mémoire présenté par le groupe de travail des Églises sur la responsabilité des corporations soit joint aux procès-verbal et témoignages de ce jour. (*Voir Appendice «FTEA-2A»*).

A 16 h 43, le sous-comité suspend ses travaux jusqu'au mercredi 24 janvier 1979, à 15 h 30

Le greffier du sous-comité

Mary MacDougall

Clerk of the Subcommittee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Tuesday, January 23, 1979

• 1115

[Texte]

The Chairman: I would like to call the meeting to order. Our subcommittee is here to continue consideration of the subject matter of Bill C-15, the Banks and Banking Law Revision Act of 1978.

Before introducing the Business Warriors, I want to inform the Committee of the circumstances in which the Chair took the initiative of inviting them to appear. You will recall expression of views in the steering committee that we ought to hear from groups which speak for consumers of bank services, and I took a number of initiatives to attempt to get witnesses and groups to come forward, speaking on behalf of the consumers of bank services. During the Christmas holidays the Business Warriors came forward and indicated to me that they were such a group, although newly formed, and that they would submit a brief to us taking the perspective so many of us have wanted to hear, namely, the problems encountered by small business and business in general in approaching the existing banking system in Canada. So I am very pleased to be able to introduce from Business Warriors, seated on my right, the President, Mr. William J. Kurchak, and with him Mr. Peter G. Milley, Vice President and General Manager of the association. All of you should have a copy of their brief. They have a brief introductory statement to make before opening for questions, and so at this time I will call on Mr. Kurchak.

Mr. William J. Kurchak (President, Business Warriors): Thank you, Mr. Chairman and members. Again, we would like to thank you for this opportunity in presenting on such short notice, specifically because much of our formation was generated by the problems we kept facing as small businessmen from the banking community. Business Warriors formed officially on August 15, 1978, after about a year of discussion and looking into the realities of creating a service organization for small business. It also was the result of some 10 or 12 years of my experience in starting, operating and consulting to small business and coming up with the same set of problems when dealing in a variety of areas. One specific area was the bank interface—meeting with bank managers at a variety of levels, trying to solve small-business problems. So we decided we needed an organization which really reflected the entrepreneurial spirit of small businesses, people with ideas who wanted to start something in Canada, and we chose the name “Warrior”, mostly because we thought it could reflect our philosophical attitude, which was we are going to be here regardless of what happens to us. We were going to stand firm. I guess a better metaphor is, despite the brick wall being there we would first attempt to talk to the brick wall, we might try to knock it down, but more important we would try to go over it.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mardi 23 janvier 1979

[Traduction]

Le président: A l'ordre, s'il vous plaît. Le sous-comité doit poursuivre l'étude du Bill C-15, Loi de 1978 remaniant la législation bancaire.

Avant de présenter le groupe Business Warriors, je voudrais faire connaître aux membres du Comité les circonstances qui ont permis à la présidence d'inviter ce groupe. Vous vous souviendrez qu'aux réunions du comité directeur, certains avaient exprimé l'opinion qu'il nous fallait entendre des groupes nous parler des services bancaires aux consommateurs. J'ai donc pris certaines initiatives pour que des témoins et des groupes viennent nous parler de ces services. Le groupe Business Warriors, qui s'est présenté à moi pendant le congé de Noël, m'a souligné qu'il était un groupe de ce genre, même s'il n'était formé que depuis peu. Il voulait nous présenter un mémoire et nous donner ce point de vue que beaucoup d'entre nous voulions connaître, c'est-à-dire les problèmes que rencontrent les petites entreprises et les autres sociétés en général face au système bancaire actuel au Canada. Je suis donc très heureux de pouvoir vous présenter les représentants du groupe Business Warriors: à ma droite, M. William J. Kurchak, président, M. Peter G. Milley, vice-président et directeur général de l'association. Vous devez tous avoir un exemplaire de leur mémoire. Avant de passer aux questions, l'association voudrait faire une courte déclaration d'ouverture; je cède donc la parole à M. Kurchak.

M. William J. Kurchak (président, Business Warriors): Je vous remercie, monsieur le président, messieurs. Je vous remercie de nouveau de l'occasion que vous nous donnez de comparaître, même si le délai a été très court, puisque le groupe a été formé surtout à la suite des problèmes que nous avions en tant que petite entreprise avec les banques. L'association Business Warriors a donc vu le jour officiellement le 15 août 1978, après une année de discussion environ sur la possibilité de créer une organisation de services pour les petites entreprises. C'est aussi l'aboutissement de mes 10 à 12 ans d'expérience dans ce domaine, où j'ai fait démarrer, fonctionner, et où j'ai conseillé des petites entreprises. Nous avons également fait face aux mêmes problèmes dans divers domaines. Un de ces domaines, c'est la situation bancaire—la rencontre avec les gérants de banque à divers paliers, pour tenter de résoudre les problèmes des petites entreprises. Nous avons donc décidé qu'il nous fallait une organisation qui traduirait vraiment l'esprit de travail des petites entreprises, des gens qui ont des idées et qui veulent lancer quelque chose au Canada; c'est pourquoi nous avons choisi ce nom de guerriers, «warriors». Nous voulions surtout démontrer que nous étions philosophes, et que nous allions le demeurer, quel que soit l'avenir. Nous allons demeurer fermes. Pour employer une métaphore, en dépit du mur de briques érigé devant nous, nous allons d'abord tenter de parler à ce mur, essayer de le renverser, mais plus important encore, essayer de le franchir.

[Text]

We now have close to 200 members, since August 15, and the response is growing. It is rather overwhelming. And the general response to the banking issue is the forerunner of why people are joining Business Warriors.

M. Peter G. Milley (vice-président et directeur général de Business Warriors): Il a dit que notre association compte maintenant presque 200 membres dont la majorité se trouve en Ontario. Mais on a aussi des membres en Saskatchewan et au Manitoba. On n'est pas encore une association vraiment nationale, mais on espère pouvoir établir nos petits comités dans toutes les provinces au cours des six prochains mois. En même temps, on deviendrait une organisation bilingue avec un nom français.

Je ne suis pas parfaitement bilingue, mais s'il y a des membres du Comité qui voudraient poser des questions en français, je saurai leur répondre en français.

Mr. Kurchak: Now the way we view the small business sector, it is a crucial one to our economy. It not only has the potential to solve a majority of the economic problems that face this country but it is also a sector that is extremely weak and vulnerable as a result of an historical lack of attention by the banks, despite what we feel is their attempt to pretend that they are really interested in small business.

• 1120

In reality the small business sector in Canada has nowhere else to turn. There is no place else that you really approach anyone for clearing your cheques in operating your business. That is why we feel the banks have all the business and why 90 per cent of the loans that banks hand out are to small business people.

We do not entirely blame the banks for the weakness of the small business sector. We just say that it is seriously affected by the lack of service that the banks provide to small business. Much of that comes from the fact that the banks of Canada have grown very quickly in the last 10 years, and the proposed revisions that we have seen look like they intend to grow in other areas that we think would compete with established small businesses already.

We think the banks are on the verge of creating some bureaucratic black holes where you approach the bank to solve a problem and you do not know where the answer lies. For the small business owner that time is the crucial element in operating a business. For instance, we advise many of our members not even to approach the Federal Business Development Bank because of the time frame that getting that money involves. Similarly we also are working with some of the banks in trying to solve some of their time-frame problems because three weeks to a small business owner is a very long time and an important time. Most of the approach for funds happens during a critical state of the business, when someone needs \$10,000 for raising inventory for the Christmas sale.

Small business owners, by the way, on the other side are not poor managers but they are very busy managers, and uninformed managers because of this sector not having a lot of attention. As a committee of small business owners we are

[Translation]

Nous comptons maintenant plus de 200 membres, depuis le 15 août, et nous recevons toujours des adhésions. C'est vraiment extraordinaire. Cette réponse générale à la question bancaire n'est qu'un avant-goût des raisons pour lesquelles des gens adhèrent aux Business Warriors.

Mr. Peter G. Milley (Vice-President and General Manager of Business Warriors): The Chairman said our group has close to 200 members, the majority being in Ontario. We also have members from Saskatchewan and Manitoba. It is not yet a truly national association, but we hope to establish small committees in all provinces during the next six months. We would then become at the same time a bilingual organization with a French name.

I am not truly bilingual, but if some members of the Committee wish to ask questions in French I could answer them in French.

M. Kurchak: Pour nous, le secteur des petites entreprises est crucial pour notre économie. Tout en ayant le pouvoir de régler la plupart des problèmes économiques, auxquels est confronté le pays, ce secteur est extrêmement faible et vulnérable parce que les banques ne lui ont jamais porté attention, sans doute pour essayer de faire croire qu'elles ne s'intéressaient pas vraiment aux petites entreprises.

En fait, les petites entreprises au Canada n'ont rien d'autre vers quoi se tourner. Personne d'autre n'a une chambre de compensation où on peut envoyer les chèques qui servent aux transactions. Voilà pourquoi nous croyons que les banques ont un monopole et aussi pourquoi 90 p. 100 des prêts accordés par les banques sont destinés aux petites entreprises.

Nous ne tenons pas les banques seules responsables de la faiblesse du secteur des petites entreprises, mais nous croyons que celui-ci est très affecté par le peu de services que lui offrent les banques. Tout cela est peut-être dû au fait que les banques canadiennes ont connu une expansion très rapide depuis 10 ans, et d'après le projet d'amendement, on pourrait croire qu'elles ont l'intention de s'étendre dans d'autres domaines, où elles feront sans doute concurrence à de petites entreprises déjà bien établies.

Nous croyons que les banques sont sur le point de créer des vides bureaucratiques qui nous empêcheront de savoir comment régler certains problèmes. Pour les petites entreprises, le temps est un facteur déterminant des affaires. Par exemple, nous conseillons à la plupart de nos membres de ne pas même s'adresser à la Banque fédérale de développement, parce qu'il lui faut beaucoup trop de temps avant de verser l'argent. Nous avons même collaboré avec certaines banques afin de les aider à raccourcir certaines échéances, parce que trois semaines, c'est très long pour une petite entreprise et ce peut même être déterminant. La plupart des demandes d'emprunt sont présentées à un stade critique des affaires, par exemple lorsqu'on a besoin de \$10,000 pour augmenter les stocks en prévision des achats de Noël.

En passant, j'aimerais souligner que les propriétaires de petites entreprises ne sont pas de mauvais administrateurs; ce sont plutôt des administrateurs très occupés, souvent mal informés, parce qu'on ne s'occupe pas suffisamment d'eux.

[Texte]

going to approach our own problems. We are saying we will help our members, teach them about banking, teach them how to deal with problems, but on the other side we would like the various institutions which serve our sector, a sector that contributes a heck of a lot to the community and to Canada as a whole, also to improve their service to us.

I guess in summation I would just like to say that we really fear these changes in the Bank Act because we see a more pervasive concentration of power that will not allow the banks to react in a way which is flexible to small business. Thank you.

The Chairman: Mr. Milley, do you want to add anything to that at this point?

Mr. Milley: No.

The Chairman: Let me call on Bill Kempling.

Mr. Kempling: Thank you, Mr. Chairman.

I was rather surprised to hear you say that you counsel your members or would counsel your members not to do business with the Federal Business Development Bank. Why would you do that?

Mr. Kurchak: We do that because of the amount of evidence we have gathered from our members who have incredible problems with the development bank. It takes a great deal of time to get the money and there are not a lot of things that the FBDB advertises in the process of getting the loan. Many small business owners approach the FBDB at a critical stage in their financial needs. They really need their money at the outside in probably three months.

Mr. Kempling: It is a time problem.

Mr. Kurchak: It is a time thing but also as a result of other people having obtained money from the FBDB there are really strange little things that occur. You find out later that you also need an operating line of credit that you really do not qualify for. You find out that the bank really wants a third of the equity in terms of entrepreneurial capital or consideration. If the bank takes too long, they will charge you a stand-by fee for whatever time they have taken.

• 1125

Mr. Kempling: Years ago before I became involved in politics, I once had a loan from the IDB, so I am familiar with the process. Of course we see the officials here and we always hope that they improve.

You put your finger on one of the difficulties when you said that a lot of the small businessmen are busy managers and uninformed managers, and I think that is maybe the crux of the whole thing. I, personally, have experienced some difficulties with banks but, quite frankly, I found—I used to do a little bit of consulting business as well before I became involved in this business—that the majority of people I was dealing with went to the bank unprepared. You know, you cannot just rush

[Traduction]

Nous avons formé un comité de propriétaires de petites entreprises qui va étudier les problèmes qui nous sont propres. Nous allons aider nos membres en leur expliquant comment fonctionne le système bancaire, en leur montrant comment aborder les problèmes, mais nous aimerions que les diverses institutions auxquelles nous faisons appel améliorent les services qu'elles rendent à ce secteur qui contribuent tant à la vie de la collectivité et du pays tout entier.

En résumé, je dirais que nous craignons ces modifications qu'on apporte à la Loi sur les banques, parce que nous entrevoyons une concentration encore plus étendue des pouvoirs qui ne laissera plus de latitude aux banques dans leurs transactions avec les petites entreprises. Merci.

Le président: Monsieur Milley, aimeriez-vous ajouter quelque chose maintenant?

M. Milley: Non.

Le président: Je cède donc la parole à Bill Kempling.

M. Kempling: Merci, monsieur le président.

Je suis plutôt étonné d'entendre dire que vous conseillez à vos membres de ne pas faire affaire avec la Banque fédérale de développement. Pour quelle raison?

M. Kurchak: Nous leur conseillons cela à cause de toutes les histoires incroyables qu'ont eues certains de nos membres avec la Banque fédérale de développement. Il faut tellement de temps avant d'obtenir l'argent et, en plus, il y a des tas de contraintes dont la Banque ne parle pas au moment de la négociation du prêt. Bien des propriétaires de petites entreprises font appel à la Banque à un point critique, quand ils ont des besoins financiers urgents. Souvent, il leur faut cet argent dans les trois mois.

M. Kempling: C'est donc un problème de temps.

M. Kurchak: C'est une question de temps, mais en plus, plusieurs ont obtenu de l'argent de la Banque de développement et, par la suite, il s'est produit des choses bizarres. Parfois, on se rend compte après coup qu'il faut un crédit permanent auquel on n'a pas toujours droit. On se rend aussi compte que la Banque exige le tiers de l'équité, que ce soit en capital ou en contrepartie. Si la Banque consacre trop de temps à son goût à la question, elle exige des frais supplémentaires.

M. Kempling: Il y a des années, avant que je ne m'occupe de politique, j'ai obtenu un prêt de la Banque d'expansion industrielle; je connais donc bien la question. Évidemment, les représentants comparaissent devant nous et nous espérons toujours qu'ils s'améliorent.

Vous venez de souligner une difficulté en disant que de nombreux petits hommes d'affaires sont trop occupés et mal informés. Peut-être est-ce là le cœur du problème. Personnellement, j'ai déjà eu des difficultés avec les banques, mais en toute franchise, j'ai déjà été expert-conseil, également avant de m'occuper de politique, j'ai constaté que la majorité des personnes que je conseillais se présentaient à la banque sans préparation. On ne peut tout simplement pas se rendre à la

[Text]

to a guy and say you need \$50,000 and explain it to him verbally. You have to put something in his hand, something in the way of a projected statement, a cash flow, or something of this nature, so that he has a document he can work with. Are you proposing to develop this sort of thing?

Mr. Kurchak: We are doing that for our members.

Mr. Kempling: You are doing that now, are you?

Mr. Kurchak: On the other side of that, however, we feel that this problem has been there a long time. The banks certainly must have recognized it, and we do not understand why the banks have not put together reasonable packages for the occasion when you approach a bank for a business loan and he would say: well, take this packet away and fill out what you can and let me help you with it. You go in quite cold. Much of that, we feel, comes from the fact that the majority of the managers—I would say 70 per cent of them—are not commercial lenders and do not understand business themselves.

When we first started our organization we instituted broad changes that we would like to see the banks institute: first of all, a simple identification of commercial branches where you will meet a manager who knows how to read a financial statement, where you will find someone with the lending capabilities and understanding of his own system to really satisfy your needs. The Bank of Montreal, I might add, is experimenting with that in Ontario and just recently it introduced close to 24 commercial branches in Toronto. The Toronto Dominion Bank is experimenting with that because they recognize the problem also.

You need more qualified managers to deal with the kind of problems that exist because the bank is not the only source of financing. Depending on the business, you need a right mix of long-term and short-term capital, the right mix of entrepreneurial capital.

What is really lacking is an interim financing mechanism where, when you are looking for a bank or you are looking for financing, you are not being pressed by a variety of people threatening to close your business down because your cash flow is not there. The traditional problem that most small businessmen face is that they go to their manager and say they need a \$20,000 line of credit and only have \$10,000. The bank manager says, "Well, I am sorry, you are overdrafted by \$4,000." The applicant says, "But that is why I need the \$20,000." He says, "Well, if you pulled it back under \$9,000 then you could apply for the \$20,000." Well, that to us is a really ridiculous response and there is no other place to turn to. You can shop for another bank but it is very difficult to shop when you are in a negative situation with your current bank, and most small businessmen really are quite fearful of making those kinds of moves.

Mr. Kempling: Yes. Mark Twain, I think, said that a banker is a guy who gives you an umbrella and takes it back when it starts to rain. This is essentially what you are saying.

[Translation]

banque et dire tout simplement que l'on a besoin de \$50,000. Il faut avoir des documents à l'appui, des prévisions, un bilan des liquidités, ou quelque chose comme cela, afin que le prêteur ait un document sur lequel se baser. Est-ce ce genre de chose que vous envisagez?

M. Kurchak: Nous le faisons déjà pour nos membres.

M. Kempling: Vous le faites déjà?

M. Kurchak: Nous croyons cependant que ce problème existe déjà depuis longtemps. Les banques ont dû s'en rendre compte et nous ne comprenons pas pourquoi elles n'ont pas préparé une série de formules que le client pourrait remplir avec leur aide, s'il veut obtenir un prêt commercial. Le client arrive sans préparation. Nous croyons que ce problème découle en grande partie du fait que la majorité des gérants—je dirais 70 p. 100 d'entre eux—ne sont pas des prêteurs commerciaux et ne comprennent pas eux-mêmes les affaires.

Lorsque nous avons constitué notre organisme, nous avons préparé une série de propositions que nous voudrions que les banques mettent en application: tout d'abord, identifier simplement les succursales commerciales où le client peut rencontrer un gérant capable de lire des états financiers, et où on peut trouver quelqu'un capable d'utiliser son propre système pour répondre aux besoins du client. J'ajouterai que la Banque de Montréal met en ce moment cette proposition à l'essai en Ontario et vient d'ouvrir une vingtaine de succursales commerciales à Toronto. La Banque Toronto-Dominion fait la même chose, parce qu'elle s'est rendu compte qu'il y avait un problème.

Il est nécessaire d'avoir plus de gérants compétents pour régler ce genre de problèmes, parce que les banques ne sont pas les seules sources de financement. La composition du capital dépend d'une entreprise; il faut savoir doser les emprunts à long terme et les emprunts à court terme.

Ce qu'il faut, en fait, c'est un mécanisme de financement provisoire, de sorte que l'homme d'affaires qui cherche une source de financement ne risque pas de perdre son entreprise parce qu'il n'a pas les liquidités nécessaires. La plupart des petits hommes d'affaires ont des problèmes lorsqu'ils vont voir leur gérant pour obtenir une marge de crédit de \$20,000, et qu'ils n'ont qu'une marge de \$10,000. Le gérant de la banque leur dit: «Je suis désolé, vous avez déjà un découvert de \$4,000.» Le client répond: «C'est justement pourquoi j'ai besoin d'une marge de \$20,000.» Le gérant répond alors: «Si vous pouviez ramener votre solde à moins de \$9,000, vous pourriez demander une marge de \$20,000.» Cela nous semble tout à fait ridicule, et l'homme d'affaires ne peut aller voir ailleurs. Il peut toujours aller voir à une autre banque, mais il est très difficile d'obtenir un prêt ailleurs lorsqu'on est déjà à découvert dans une autre banque, et la plupart des petits hommes d'affaires ne veulent pas s'y risquer.

M. Kempling: Oui. C'est Mark Twain qui a dit qu'un banquier, c'est quelqu'un qui vous donne un parapluie et qui vous le reprend lorsqu'il commence à pleuvoir. C'est exactement ce que vous nous dites.

[Texte]

What I find with a lot of small businessmen, and I still operate a business myself, is that they seem to be reluctant to shop. I hear more small businessmen say: I cannot do this or I cannot do that because that so-and-so bank manager will not do such and such. We have several chartered banks and I have always taken the attitude that if you do not get it at one bank you go to another. If you have a good viable proposition, you have put it down on paper, you have put it to the mental test yourself and you have done the necessary documentation that the bankers require in the way of projected profit and loss balance sheet cash flow, what your plan of action is, your concept of the market, if you have done all that sort of stuff and the bank turns you down, well, I would not get discouraged, I would just go to another bank. Now, if all six turned me down, or seven, then I would say: "Well, I had better go and have another look at what I am doing." But I find, in the small business sector, a reluctance on the part of the small businessman to change his bank, his auditor or his insurance agent, or his church.

• 1130

Mr. Kurchak: I agree with you.

Mr. Kempling: It is like a church, they do not want to change, and that is a rigidity that they should really look at.

Mr. Milley: I think part of that—Bill has sort of alluded to it already—is the fear element. It is related, I think, to the way the banks in Canada developed as major institutions. There is, for instance, Stephen Leacock's essay about how he trembled at the knees as he walked in the door through the pillars, and this sort of thing. We have five major banks in the country that are almost as established as churches in terms of their institutional environment, as it were. This is very true with small businesses, and it is certainly true, I think, when you look at just consumer banking. When you are in school you set up a savings account with one or other of the banks, and, unless you happen to move to an area where that bank is completely inconvenient, you stay with that same bank. It is a part of the psychology that goes with the big institutions, and that is why there is that rigidity there.

Mr. Kempling: That is not the fault of the big institutions, that is the individual. If you believe in what you are doing . . .

I can recall changing banks, and it was not a very scientific way I went about it. I asked the bank manager for an extension of my line of credit and he said, "Well, I will contact head office," and he did, or at least I think he did. At any rate I gave him three weeks to let me know. I did not hear from him so I went up to see him and said, "Well, you know, I have this project and I want to go ahead with it. I want a term loan, I want to extend my line of credit. Now what have you heard from head office?" He said, "Gee, I have not heard from them." I said, "Well, you know, this is the time, so we are going to make other arrangements." He asked what I meant and I said we were going to go to another bank. I never get angry at a banker, because I might want to go back to him, so I said: "It will be a very pleasant changeover. We will make

[Traduction]

J'ai constaté que beaucoup de petits hommes d'affaires, et je suis toujours du nombre, hésitent à aller voir ailleurs. J'entends souvent des hommes d'affaires dire: je ne peux pas faire ceci ou cela parce que tel gérant de banque ne veut pas ceci ou cela. Nous avons plusieurs banques à charte et j'ai toujours pensé que si l'on ne pouvait obtenir un prêt de l'une d'elles, il fallait aller en voir une autre. Si votre entreprise est rentable, et si vous êtes parvenu à tout bien mettre sur papier, notamment tous les documents qu'exigent les banques, entre autres les prévisions de bénéfices ou de pertes, ainsi que de liquidités, vos plans d'action et l'idée que vous vous faites du marché, et si après tout cela vous essayez un refus, ne vous découragez pas, adressez-vous à une autre banque. Si par contre les sept banques vous refusent, il vaudrait mieux revoir ce que vous avez fait. Cependant, les hommes d'affaires à la tête des petites entreprises hésitent généralement à changer de banque, de vérificateur, d'agent d'assurances ou d'égglise.

M. Kurchak: En effet.

M. Kempling: C'est de leur part un manque de souplesse.

M. Milley: Il s'agit d'une espèce de crainte à laquelle le bill fait allusion. C'est dû, je pense, à la façon dont les banques s'y sont prises pour devenir les énormes institutions qu'elles sont au Canada à notre époque. Ainsi, dans un de ses ouvrages, Stephen Leacock raconte comment ses genoux tremblaient parce qu'il devait entrer dans une banque. Les cinq principales banques du pays jouent en quelque sorte un rôle institutionnel analogue à celui des églises. Ce que vous dites donc est certainement vrai des petites entreprises et s'applique également aux particuliers. Les gens ouvrent leur premier compte d'épargne lorsqu'ils fréquentent l'école, et à moins de déménager dans un quartier où il n'existe pas de succursale de la même banque, ils ne pensent tout simplement pas à en changer. Cela fait partie de l'attitude ressentie vis-à-vis des grandes institutions, attitude qui manque de souplesse.

M. Kempling: C'est la faute, non pas des grandes institutions, mais des individus. Si vous croyez en ce que vous faites . . .

Ainsi, lorsque j'ai changé de banque, je ne m'y suis pas pris de façon très scientifique. J'avais demandé au directeur de la banque de m'accorder un crédit plus important, à quoi il m'a répondu qu'il devait contacter le siège social. Je lui ai dit que j'attendrais trois semaines pour avoir sa réponse. Je suis donc allé le retrouver en lui disant que j'avais besoin de ce prêt pour certains travaux, et je voulais savoir s'il avait eu la réponse du siège social. Lorsqu'il m'a dit que non, je lui ai dit que je m'adresserais à une autre banque. J'ai pour principe de ne jamais me fâcher avec un banquier, vu que je pourrais encore avoir besoin de ses services. Je lui ai donc dit très poliment que nous allions simplement transférer notre compte et prendre d'autres dispositions.

[Text]

other arrangements and we will transfer our account, and it is just as simple as that."

So I went out the door and I tossed a coin in the air. I said heads, I will go to the right, which was the Bank of Montreal, tails I go down to the Bank of Commerce. It came up heads and I went across to the Bank of Montreal and gave them the same information. Within 48 hours we had the line of credit we wanted, we had the term loan we wanted. But not to be outdone, I decided that while I was waiting for them I would go down to see the Bank of Commerce, because I did not want to have all my eggs in one basket. They said, "Well, can we have a few days?" After the Bank of Montreal said "We will go along with you", the Commerce came along a day later and said, "We will go ahead with you as well." If they had turned me down I would have gone to the Bank of Nova Scotia and the Royal. It is just a matter of whether you believe in what you are doing.

Mr. Kurchak: Of course, that is very true, but you also have to be in a position to shop. Many small businesses are not in the position to shop when they need banking. They do not have the right information together, and they do not know where to turn. That is really one of the reasons we developed our own organization. We want to be the focus of a place to turn, and we do exactly that for our associates. But at the same time you might flip your coin and turn to the right and walk into a branch where the manager is new and only has a credit line of \$10,000 and you need \$25,000.

Mr. Kempling: Go to a new branch . . .

Mr. Kurchak: But at the same time you may have wasted your time. Most small businessmen do not know, or have not the experience, in Canada, at least, of shopping for banks. You also have to shop when you are strong, when you are in a position to shop and when you are in a position to move your accounts. Our view is that as a business grows you should probably change your bank about three times, because that is probably very healthy for your banking relationships as well as your company.

Mr. Kempling: Do you consider the counselling services offered by the FBDB in any way competition to the services that you provide?

Mr. Kurchak: We think, of anything the FBDB does, the CASE program is among the best things. We suggest that that should be kept and the rest should be changed. We are not competitors; we are more of a referral service. And we attract members simply because we are not the government and we are not the bank; we are a small business.

• 1135

We can say, I know that problem, Eric. I have met that manager before. Do not go there. We are very much into that.

We started a rating system of banks and bank branches, and we will come out in two weeks showing which banks are actually very interested in small business and those that are not. We think it is important to members to realize what is

[Translation]

En sortant de la banque, j'ai joué à pile ou face; face, j'irais à droite, c'est-à-dire à la Banque de Montréal, pile, j'irais à la Banque de Commerce. Le sort à voulu que j'aille à la Banque de Montréal, à laquelle j'ai donc remis les mêmes renseignements. En moins de 48 heures, nous avons obtenu notre prêt. Mais en attendant l'argent, je me suis rendu à la Banque de Commerce pour ne pas mettre tous mes œufs dans un même panier. Ils m'ont demandé un délai de quelques jours, mais après avoir appris que la Banque de Montréal nous accordait un prêt, la Banque de Commerce en a fait autant. Si elle me l'avait refusé, je me serais rendu à la Banque de Nouvelle-Écosse et à la Banque Royale. Il s'agit de tenir à ce que l'on fait.

M. Kurchak: C'est tout à fait vrai, mais il faut avoir la possibilité de comparer, ce qui n'est pas toujours le cas des petites entreprises qui ont besoin de services bancaires. Elles ne disposent pas des renseignements nécessaires et ne savent pas à qui s'adresser. C'est d'ailleurs une des raisons pour lesquelles nous avons mis notre organisation sur pied. Nos associés peuvent s'adresser à nous pour divers renseignements. En suivant votre méthode, vous auriez pu tout aussi bien tomber sur un nouveau directeur de banque qui vous aurait accordé un crédit de \$10,000, alors que vous aviez besoin de \$25,000.

M. Kempling: Il faudrait aller dans une autre succursale . . .

M. Kurchak: Mais vous auriez pu perdre votre temps, sans rien obtenir. La plupart des petits hommes d'affaires ne savent pas qu'il faut comparer les conditions offertes par les banques. De plus, cette étude du marché des banques doit se faire alors que l'on est en position de force, et donc, à même de transférer les comptes. A notre avis, une entreprise devrait changer de banque environ trois fois au cours de sa période d'expansion, de façon à s'assurer les meilleurs services bancaires possibles.

M. Kempling: A votre avis, le service offert par la Banque fédérale de développement fait-il concurrence au vôtre?

M. Kurchak: De tous les programmes de la Banque fédérale de développement, le programme d'évaluation du système d'informatique et d'information est le meilleur et devrait être retenu; tout le reste devrait être changé. Nous ne sommes pas des concurrents; nous sommes plutôt un service de consultation. Nous recrutons pour la simple raison que nous ne sommes ni le gouvernement, ni une banque: nous sommes une petite entreprise.

Nous pouvons dire: je connais ce problème, Eric. J'ai déjà rencontré ce directeur. N'y va pas. Nous prodiguons ce genre de conseil.

Nous avons mis en place un système d'évaluation des banques et des succursales bancaires, que nous entendons publier d'ici à deux semaines, afin d'indiquer quelles sont les banques qui s'intéressent à la petite entreprise. Il est important que nos

[Texte]

going on internally in the banks and their attitudes towards small business and whether they really care enough. There are a few banks that spend very little internal effort in organizing for the needs of small business and others are very aggressive in the market.

The Chairman: That is 10 minutes, Mr. Kempling. Did you want to conclude?

Mr. Kempling: I just would say, Mr. Chairman, that I notice the witnesses made reference to Section 88 in the Bank Act, which is something we have discussed here with the Inspector General of Banks and the Canadian Bankers' Association, and we are going to take a look at the new Section 88 very carefully to see if it can be extended to cover finished inventories, and, in particular, the small retailers that have been referred to.

The Chairman: That is the thrust of your proposal on Section 88.

Mr. Kurchak: Yes. Our real statement on Section 88 is that finished inventory not only will help solve a financial problem but also will solve an important cash-flow problem for the retailer.

The Chairman: Mr. Johnston.

Mr. Johnston: Mr. Kurchak, can you tell me what your definition is, for the purposes of your membership, of small business?

Mr. Kurchak: The definition of our Association is simply small businesses helping one another.

Mr. Johnston: Yes, but what is a small business? In other words, John Bulloch's organization is composed of basically independent businessmen as I understand it. It will not be a very large business. Do you have a limit on sales, assets, or anything, which—?

Mr. Kurchak: No. The definition I think that Bulloch and everyone else uses, really, is that small business is anything that is not big business or government. That is our view. I think a free-lance writer is a small businessman and has every right to become a member of Business Warriors. We are more individually oriented and our philosophy is more directed to supporting the notion of self-reliance. The independent proprietor might have a mix of three persons on his management group operating a company composed of 100 or 200 staff, but he still might have a deep belief in being an individual and being self-reliant and believing in free enterprise.

Our definition is much broader, but we also feel that the sector of small business must be segmented in order to service it properly. Starting up a small business in this country as a first-time effort is an important segment that needs special treatment and attention.

Mr. Johnston: You are really talking more about the entrepreneurial sector than the small business sector. What about any company or business in Canada that has \$1 million worth of sales? I would think it very unlikely that that company is not dealing with a bank officer or a loan officer who is sufficiently sophisticated to read his financial statement to understand what the business is all about. At least that would

[Traduction]

membres sachent ce qui se passe à l'intérieur des banques et connaissent l'attitude et le souci de telle ou telle banque vis-à-vis de la petite entreprise. Il y a très peu de banques qui sont vraiment orientées vers les besoins de la petite entreprise et il y en a d'autres qui sont extrêmement dynamiques sur le marché.

Le président: Cela fait dix minutes, monsieur Kempling. Voulez-vous conclure?

M. Kempling: Monsieur le président, les témoins ont fait allusion à l'article 88 de la Loi sur les banques. Nous en avons déjà parlé avec l'inspecteur général des banques, ainsi qu'avec les représentants de l'Association des banquiers canadiens. Nous allons étudier très attentivement l'article 88, pour voir s'il peut couvrir la question des inventaires complets, et en particulier dans le cas des petits détaillants dont on a déjà parlé.

Le président: Voilà ce que vous proposez pour l'article 88?

M. Kurchak: Oui. Nous pensons que l'établissement d'un inventaire permettra non seulement de résoudre les problèmes financiers du détaillant, mais encore de résoudre n'importe quel grave problème de trésorerie.

Le président: Monsieur Johnston.

M. Johnston: Monsieur Kurchak, pourriez-vous me dire quelle est, selon vos critères, la définition d'une petite entreprise?

M. Kurchak: Notre association est une petite entreprise dont le but est d'aider les autres petites entreprises.

M. Johnston: Oui, mais qu'est-ce qu'une petite entreprise? En d'autres termes, l'association de John Bulloch est essentiellement composée d'entrepreneurs indépendants. Il ne s'agit pas d'entreprises très importantes. Avez-vous établi une limite pour les ventes, l'actif, ou quoi que ce soit?

M. Kurchak: Non. La définition que Bulloch et nous-mêmes utilisons tous est la suivante: une petite entreprise, c'est tout ce qui n'est pas le gouvernement ni la grosse entreprise. Voilà notre opinion. Pour nous, un écrivain pigiste représente une petite entreprise, et il a donc le droit de devenir membre de l'association des Business Warriors. Nous avons une orientation individualiste et nous défendons le principe de l'autonomie. Un propriétaire indépendant peut très bien employer 100 ou 200 personnes, dont trois au niveau de la direction, tout en demeurant un individu et en prônant l'autonomie et la libre entreprise.

Notre définition est très vaste, mais nous croyons néanmoins que le secteur de la petite entreprise doit être divisé de façon à ce que nous puissions lui offrir nos services. La mise sur pied d'une petite entreprise est une opération importante qui exige une attention et un traitement spécial.

M. Johnston: Il me semble que vous parlez de l'entreprise en général plutôt que de la petite entreprise. Que pensez-vous d'une entreprise canadienne dont le chiffre de vente atteint 1 million de dollars? Il y a de fortes probabilités qu'un employé de banque capable d'interpréter un état financier comprenne de quel genre d'entreprise il s'agit. Du moins, c'est ce que je crois. Vous avez parlé d'une classification des succursales

[Text]

be my experience. And when you talk, for example, about classified bank branches so that you know where to go to be able to talk to a manager who knows something about small business, you must be referring basically to persons perhaps starting a business or very small businessmen.

Mr. Kurchak: No, I think our sector breaks up in another way. For instance, take Mr. Bulloch's organization, I think the profile is: Our business is eight years and older, which is the main profile which he represents and supports. Many of our businesses are five years old and younger, and many of them have sales of more than \$1 million and do not know the right branch to go to. I dealt with the problem last week, simply, with a company which started two years ago and now has \$1.5 million in sales and three very large contracts, and he could not get a decent arrangement with his bank. He was at a commercial . . .

• 1140

Mr. Johnston: A contractor?

Mr. Kurchak: I beg your pardon?

Mr. Johnston: A builder?

Mr. Kurchak: No, he was a wholesale distributor and processor of natural foods. He did not know where to go. We intervened and found him the right branch and the right people within his own bank. He had very good consultants, he also had an able accountant, it was just that he was dealing at the wrong branch.

Mr. Milley: If I might interject something here: I think, Mr. Johnston, one of the things you have hit on is the lack in Canada of a very good and clear—for everybody—working definition of "small business". The government has one for Section 125 of the Income Tax Act, but that is for incorporations only. There is not a really good definition. You can play around with it: you can start putting sales' limits or employee limits or net, profit limits or whatever you want on it, but it is a question a lot of times of whether the individual business man, the business owner, or the individual company perceives itself to be small. I would suggest, as a sort of extreme example, that Wardair might consider itself small when it compares itself with its competition in Canada, but you cannot classify it as a small business. So, there is a very strange and difficult definitional and statistical problem in the sector.

Mr. Johnston: I agree with that. But the thrust of some of your comments and the press releases—which I have just had an opportunity to go through—suggest that in your mind the small business has special borrowing needs and that many bankers do not understand those special borrowing needs, they do not understand the nature of a small business. Are you really saying, when you say that, that there are bank branches that really should not be in commercial lending at all or that do not understand commercial lending? because, to me, if a

[Translation]

bancaires. Vous avez dit que l'établissement de cette classification permettrait aux petits entrepreneurs de s'adresser à des banques qui s'intéressent à la petite entreprise. Vous devez certainement penser à quelqu'un qui met sur pied une petite entreprise, ou alors à une très petite entreprise.

M. Kurchak: Non, la classification dont j'ai parlé est d'une nature différente. Prenons par exemple l'association de M. Bulloch. Voici quel en est le profil: notre entreprise a huit ans et plus, ce qui est le profil des sociétés qu'il représente et aide. La plupart de nos membres sont des sociétés vieilles de cinq ans ou moins, et leur chiffre de ventes s'élève bien souvent à plus de 1 million de dollars. Ces entreprises ne savent pas à qui s'adresser. Je me suis penché sur le problème la semaine dernière, précisément en examinant les activités d'une société lancée il y a deux ans et qui, à l'heure actuelle, réalise des ventes de 1.5 million de dollars, a obtenu trois contrats considérables et qui, malgré cela, n'a pu en arriver à une entente avec cette banque. Elle se trouvait chez un . . .

M. Johnston: Un entrepreneur?

M. Kurchak: Permettez, qu'est-ce que vous dites?

M. Johnston: Un entrepreneur en construction?

M. Kurchak: Non, il s'agit d'un grossiste qui s'occupe également du conditionnement dans le domaine des aliments naturels. Il ne savait plus où s'adresser. Nous sommes donc intervenus et lui avons trouvé la succursale et les gens avec lesquels il pourrait faire affaire. Il disposait de très bons consultants et d'un comptable compétent. Il s'était tout simplement adressé à la mauvaise succursale.

M. Milley: J'aimerais, si vous le permettez, intervenir ici: je crois, monsieur Johnston, que vous touchez du doigt un problème qui existe au Canada, celui de l'absence d'une définition juste et claire, pour tout le monde, de ce qu'est une «petite entreprise». Bien entendu, le gouvernement en a établi une à l'article 125 de la Loi de l'impôt sur le revenu, mais elle ne s'applique qu'aux sociétés. Il n'existe pas vraiment de bonne définition. C'est pour cela qu'on peut manœuvrer; on peut établir des limites pour les ventes, le nombre d'employés ou les bénéfices nets, ou encore adopter un autre seuil quelconque. Toutefois, il arrive souvent que l'homme d'affaires, le propriétaire d'entreprise, ou la société elle-même, se considère comme une petite entreprise. Prenons, par exemple, le cas, un peu extrême de la société Wardair: cette dernière peut se considérer petite lorsqu'elle se compare à ses concurrents au Canada, mais on ne peut, de fait, la classer parmi les petites entreprises. Nous sommes donc en butte à un problème difficile sur le plan des définitions et des statistiques.

M. Johnston: Je suis d'accord avec ce qui vient d'être dit. Toutefois, certaines de vos observations et certains communiqués que je viens de lire semblent laisser entendre que, d'après vous, la petite entreprise a des besoins spéciaux pour ce qui est des prêts et que bon nombre de banquiers ne comprennent pas ces besoins et ne comprennent pas ce qu'est une petite entreprise. Tentez-vous de dire par là qu'il y a des succursales bancaires qui ne devraient vraiment pas s'occuper d'accorder des prêts commerciaux, ou qu'elles ne comprennent pas du

[Texte]

bank manager is capable of assessing, say, the borrowing needs of a \$2-million company or a \$10-million company, he should be able to assess the borrowing needs of a small business that is smaller than that—unless you are asking for some kind of special treatment in terms of rates, or security, or something else. But you do not seem to be saying that; you seem to be saying that it is basically a failure to understand the nature of the commercial operation.

Mr. Kurchak: I think we are saying that many branches just are not capable of understanding a business situation.

Mr. Johnston: I was going to say commercial lending, as opposed to the . . .

Mr. Kurchak: The consumer lenders. They are deposit branch operators.

Mr. Milley: I might add, too, that in the discussions we have had with a lot of senior people in the chartered banks—and we do have ongoing liaisons with them—the banks have indicated to us that they recognize that this is a problem. One of the chartered banks, we feel, seems to have a better level of branch manager, and the point is conceded by two others I have talked to, that this bank has probably had more foresight than the others did when they started to do some managerial training before the vast expansion in branch numbers. That is where the pressure has come from: there has been a big expansion of the numbers of bank branches and people have been moved up without a lot of training.

Mr. Johnston: Without having a classification system, some of the banks, I believe, have referral systems internally, do they not? In other words, when particular problems are presented to a branch is that manager not expected to refer to the regional office or to the head office? Does he not have access to that kind of expertise so that he can pass that account along? Is that not general practice in the banks?

Mr. Kurchak: It depends on where the bank is in its attitude towards small business. Most recently, the Bank of Montreal's attitude has just shifted to becoming very aggressive and helpful in the area and they do have the mechanism. But there are other banks that do not have a mechanism and really cannot respond to a credit problem or a need. Most of the conversations with many of the branches outside the major centres like Toronto and Montreal or Vancouver end with "I will have to call my supervisor or my head office".

• 1145

You do not even see these people who make decisions about your line of credit. They do not visit your business. We have

[Traduction]

tout la nature de ces prêts? D'après moi, si un gérant de banque est capable d'évaluer les besoins en prêts d'une société de 2 millions de dollars, ou de 10 millions de dollars, il devrait également être en mesure d'évaluer ceux d'une petite entreprise ayant un actif inférieur à cela, à moins que vous demandiez qu'on accorde une espèce de traitement de faveur à ces entreprises pour ce qui est des taux, de la sécurité, ou d'autre chose. Il me semble toutefois que ce n'est pas cela que vous affirmez, mais que vous maintenez qu'on n'a pas réussi à comprendre la nature des activités commerciales.

Mr. Kurchak: Nous affirmons qu'il y a un grand nombre de succursales qui ne réussissent tout simplement pas à comprendre ce qu'est une entreprise.

Mr. Johnston: J'allais dire les prêts commerciaux, par opposition aux . . .

Mr. Kurchak: Ceux qui accordent des prêts aux consommateurs sont chargés de surveiller les dépôts dans les succursales.

Mr. Milley: Il convient peut-être d'ajouter également que lors des discussions que nous avons eues avec un bon nombre de cadres des banques—et nous sommes en contact constant avec eux—ces institutions nous ont laissé savoir qu'elles reconnaissent l'existence d'un tel problème. Nous estimons d'ailleurs que l'une des banques comprend des gérants de succursale de niveau supérieur, et deux autres banques avec lesquelles nous avons eu des discussions ont reconnu que la première avait fait preuve de beaucoup plus de prévoyance que les autres lorsqu'elle a commencé à former ses gérants avant d'amorcer son expansion. C'est en effet cette situation-là qui cause un problème: il y a eu un accroissement considérable du nombre des succursales et on a accordé des promotions sans avoir, au préalable, donné beaucoup de formation.

Mr. Johnston: Bien que certaines banques ne soient pas dotées d'un système de classification, certaines d'entre elles n'ont-elles pas des systèmes internes de consultation? En d'autres mots, lorsque certains problèmes sont soumis à la succursale, est-ce qu'on ne s'attend pas à ce que le gérant recommande que le bureau régional ou le siège social en soit saisi? N'a-t-il pas accès aux connaissances lui permettant de décider à qui soumettre cette situation? Est-ce que ce n'est pas une pratique courante dans les banques?

Mr. Kurchak: Cela dépend de l'attitude de la banque à l'égard des petites entreprises. Dernièrement, on a assisté à une modification de l'attitude de la Banque de Montréal, qui est maintenant devenue très dynamique et très attentive aux besoins des petites entreprises et qui s'est dotée d'un mécanisme lui permettant de leur venir en aide. Il reste malgré cela d'autres banques qui n'ont pas ce mécanisme et qui ne peuvent vraiment pas résoudre des problèmes dans le domaine du crédit ou des besoins en prêts. La plupart des conversations avec beaucoup des succursales en dehors des grands centres comme Toronto, Montréal ou Vancouver se terminent par la phrase: «Je devrai téléphoner à mon directeur ou au siège social.»

On n'arrive même pas à voir ces personnes qui prennent la décision sur sa marge de crédit. Elles ne viennent pas voir

[Text]

one member in Barry's Bay who complained that his bank manager, who was next door to him, did not visit his business in two years, and he had to drive 21 miles to find a branch manager who would come and visit his business.

The problem is, I think, identifying and working on small business. I guess one of the things that we are really emphasizing is that the small business sector is one of a lot of neglect in terms of a knowledge base. We do not have a lot of intelligence on exactly what the figures are, exactly what the definition is, exactly how much money the banks make in the area, and we are saying that with some sort of concentration similar to the Bank of America, which is very sophisticated in its small business lending practices, we could get somewhere, and both the banks would be rewarded highly, I think, because of the kind of profit structure they make in small business. As well, small business would be helped along.

The Chairman: Mr. Johnston, your last question.

Mr. Johnston: Are you suggesting that foreign bank competition would be helpful in that regard?

Mr. Milley: If they concentrate on the sector, yes.

Mr. Kurchak: I would like to see our banks do something, our own chartered banks. I just naturally want Canadian banks to do well in Canada but I want them to do well in small business. But if they are not going to do it, I suggest the American banks come in.

The Chairman: Mr. Johnston, do you want to conclude with a final question?

Mr. Johnston: I just wanted to ask you this, Mr. Chairman. I thought that we were dealing primarily in this committee with the thrust of foreign banking and foreign banks in Canada . . .

The Chairman: Well, in this subcommittee we are dealing with all the foreign banks but that did not take half the workload; so we filled in with other witnesses to try and put a package together that would divide evenly our workload between committee A and committee B. They are hearing from the data processing industry next door which is . . .

Mr. Johnston: I thought we could tie this in somehow to foreign banking.

The Chairman: Yes, it certainly would be relevant.

Mr. Johnston: We have the Bank of America on the record now.

Mr. Milley: Well, we would be happy to talk about it.

The Chairman: These criticisms of the banks that are being put forward show the need perhaps for an association like the one that has been formed here, but I wonder whether that is the solution to the problem that they perceive in the banks or whether . . .

Mr. Johnston: Well, I have one last question, if I might, Mr. Chairman.

The Chairman: Well, I think, in view of the number of people asking questions, and because, Mr. Kempling also had

[Translation]

l'entreprise. Nous avons un membre à Barry's Bay qui s'est plaint que son directeur de banque, qui travaillait juste à côté, n'est pas venu voir son entreprise pendant deux ans, et il a dû faire 21 milles pour trouver un directeur de succursale qui était prêt à venir visiter sa firme.

Je crois que le problème se pose au niveau de la petite entreprise. A notre avis, on néglige beaucoup ce secteur en ce qui concerne l'établissement d'une base de données. Nous n'avons pas beaucoup de données sur les chiffres précis, sur les définitions, les bénéfices des banques locales, et nous disons qu'une concentration semblable à celle de la Bank of America, qui a des pratiques très avancées en matière de prêts aux petites entreprises, nous permettrait d'accomplir quelque chose; je crois que cela profiterait beaucoup aux banques, étant donné le genre de bénéfices qu'elles font dans leurs affaires avec la petite entreprise. Les petites entreprises elles-mêmes auraient également de l'aide.

Le président: Monsieur Johnston, votre dernière question.

M. Johnston: Prétendez-vous que la concurrence des banques étrangères serait difficile à cet égard?

M. Milley: Si elle se concentre sur le secteur, oui.

M. Kurchak: J'aimerais que nos propres banques à charte fassent quelque chose. Naturellement, je préférerais que les banques canadiennes réussissent leurs affaires au Canada, mais aussi dans le secteur de la petite entreprise. Si elles ne veulent pas remplir ce rôle, je propose que les banques américaines les remplacent.

Le président: Monsieur Johnston, avez-vous une dernière question?

M. Johnston: Simplement ceci, monsieur le président. Je croyais que ce Comité s'intéressait principalement au rôle des banques étrangères au Canada . . .

Le président: Dans ce Comité, nous parlons de toutes les banques étrangères, mais cette question ne représentait pas la moitié de la charge de travail; nous avons donc prévu d'autres témoins pour pouvoir répartir également la charge de travail entre le Comité A et le Comité B. Celui-ci entend actuellement des représentants du secteur du traitement des données . . .

M. Johnston: Je croyais que nous pourrions relier cette question d'une façon ou d'un autre aux banques étrangères.

Le président: Oui, cela serait certainement intéressant.

M. Johnston: Nous avons maintenant entendu le témoignage de la Bank of America.

M. Milley: Nous serions heureux d'en parler.

Le président: Les critiques qu'on formule à l'égard des banques démontrent la nécessité peut-être d'une association comme celle qui vient d'être formée ici, mais je me demande si cela est la solution au problème que l'on semble constater avec les banques, ou bien . . .

M. Johnston: J'ai une dernière question, si vous me le permettez, monsieur le président.

Le président: Étant donné le nombre de personnes qui ont posé des questions et le fait que M. Kempling a eu trois minutes supplémentaires, je vous demanderais d'être bref.

[Texte]

an extra three minutes, it might be in order if you want to just press over a bit.

Mr. Johnston: Thank you.

The *Financial Post* article of December 30, which is attached to your brief, indicates that Mr. Bulloch is not convinced that the most important problem facing independent businessmen is financing; but you are quoted, under your picture, as saying that financing is the major problem faced by independent businessmen. He supports his conclusion by a survey of 8,600 members which indicates that 13 per cent felt that financing was the most important problem. Could you indicate to us the basis for your belief that financing, and bank financing, is the most important problem of independent or small businessmen in Canada.

Mr. Kurchak: Well, we are not as sophisticated as Mr. Bulloch yet, but many of our members have come on the basis of banking. However, I also do not think that Mr. Bulloch is reading the survey correctly. Thirteen per cent of a million small businesses, which actually exist in this country, is 130,000 businesses facing financial problems. To us, that is almost crisis. That is 80,000 more businesses than Mr. Bulloch represents.

At the same time, if you really look at what a financial problem really means when a business faces it, it means, in terms of employment, that if that business does not get its financing, that the employment situation is really hindered or hurt. We feel that 130,000 businesses using his survey—we think it is probably higher than that but we do not have the mechanism yet really to evaluate our constituency—is a severe problem.

• 1150

Mr. Milley: I think it is also useful to remember, as Bill mentioned earlier, Mr. Johnston, that the profile of the CFIB membership is that their members are largely more established firms, and that the average age of their membership is between 8 and 10 years. They tend to be manufacturers, and also getting into what I would loosely describe as medium-sized businesses. There is a question of where that statistic is coming from. I know yesterday in a press conference at Queen's Park Mr. Bulloch said that his membership in Ontario this month said the most important problem they faced was inflation.

It is who you are talking to and when you are talking to them that you can get different answers much of the time. Certainly, as Bill said, the reason for the formation of our Association has been trying to meet this need of banking services and financing. Our members all regard it as being very prominent. It may not be a critical problem for half our members today but it could easily be a critical problem for them three weeks from now.

The Chairman: Mr. Martin.

Mr. Martin: Mr. Chairman, I think the witnesses before us this morning are touching on an area to which obviously it is very important that a new Bank Act addresses itself, and that

[Traduction]

M. Johnston: Merci.

D'après l'article que vous avez produit dans votre mémoire, article paru le 30 décembre dans le *Financial Post*, M. Bulloch n'est pas persuadé que le financement est le principal problème auquel doit faire face l'homme d'affaires indépendant; pourtant, en-dessous de votre photo, on dit que vous croyez que le financement est le problème majeur des hommes d'affaires indépendants. Cette affirmation est justifiée par un sondage des 8,600 membres, dont 13 p. 100 estiment que le financement était le problème le plus important. Pourriez-vous nous dire sur quoi vous fondez votre opinion selon laquelle le financement, et le financement bancaire, constituent le principal problème de la petite entreprise au Canada?

M. Kurchak: Nos méthodes ne sont pas encore aussi perfectionnées que celles de M. Bulloch et beaucoup de nos membres estiment que les services bancaires constituent la question essentielle. Je ne crois pas que M. Bulloch interprète correctement les résultats du sondage. Treize p. 100 du million de petites entreprises qui existent au Canada, cela veut dire 130,000 entreprises qui font face à des problèmes financiers. A notre avis, c'est presque une crise. Il s'agit de 80,000 entreprises de plus que le nombre représenté par M. Bulloch.

En même temps, si on considère les implications, on se rend compte que si une entreprise n'obtient pas le financement nécessaire, la situation de l'emploi sera défavorablement affectée. Le fait que 130,000 entreprises utilisent son étude pose un problème assez grave. Il se peut qu'un nombre d'entreprises plus élevé encore s'en servent, mais nous n'avons pas les moyens de faire les calculs nécessaires.

M. Milley: Comme Bill l'a mentionné plus tôt, monsieur Johnston, la plupart des membres de la SCEI sont des compagnies bien établies, qui font partie de la fédération depuis huit ou dix ans. Il s'agit souvent de manufacturiers qui commencent à devenir assez importants. Il faudrait se demander d'où viennent ces renseignements. Lors d'une conférence de presse hier, à Queen's Park, M. Bulloch a dit que ses membres ontariens avaient récemment déclaré que le problème majeur auquel ils devaient faire face était l'inflation.

Selon la personne avec qui vous parlez et la date de la conversation, vous obtenez des renseignements différents. Comme Bill l'a déjà dit, notre association a été établie afin d'offrir à nos membres les services bancaires et de financement dont ils ont besoin. Ce service est très important pour nos membres, même s'il n'est pas prioritaire maintenant. D'ici à trois semaines, l'existence de ce service pourrait devenir d'une importance décisive pour eux.

Le président: Monsieur Martin.

M. Martin: Monsieur le président, nos témoins, ce matin, parlent des petites entreprises, soit un secteur qui doit être une des préoccupations de la nouvelle Loi sur les banques. Comme

[Text]

is the small business sector. As we all know, there has been a great deal of concentration or consideration given to the small business sector in this country in the last while. For instance, although the witnesses are somewhat critical of the FBDB, I think many small businessmen I have spoken to feel that it has come a long way to overcome at least some of the problems of the old IDB and is much more expansionary in those terms than the old organization. Also governments at all levels, the federal government in recent budgets, and provincial governments, I think are continuing to concentrate more and more on the problems of small business and trying to do things to assist this sector of the business community to get off the ground wherever possible.

I know that in my own term as a member in the last four years I guess if anything has impressed me in terms of the business community in my own riding it is the number of small innovative businesses that really do exist. One does not realize they are there very often until they come in and see you. In a constituency office they have a particular problem and you learn a little. You perhaps visit their business and you learn what is going on.

There are some very interesting innovative small businesses existing and many of them started off with one man. They might today employ a dozen people, or less or more, but they very often started off with the ideas of one or two people. I think it is terribly important that the banking fraternity per se do all that is possible on its part to ensure that these small businesses and new ones which we all know are vital to the backbone of our whole economic system in this country—that everything possible is done to enable them to get off the ground and to get going.

• 1155

From that point of view I am interested in what the witnesses are saying. As I have listened to the earlier questions and their responses to them and read through their brief, I am not entirely clear as to what their specific proposals are. I see some of them in a more general way. But when Mr. Kempling was asking questions about shopping for credit, for instance, I gathered a little bit of a tendency on the part of the witnesses to say perhaps the small businessman does not have time to do that. I am not sure that is the phraseology used, but on the part of the Bank Act to ensure adequate competition, is that not a very basic factor in some of the problems you are putting forward; indeed, one that I think Mr. Kempling has enunciated? In other words, if you do not get your business in one place, it is very important that you have another channel down the street. I am not entirely sure this always works in some of our smaller communities. Maybe Mr. Kempling was referring to a larger community; I do not know. But if you have a community of 10,000 people, I am not sure there is enough of an absence of the old boy net, as it were, to ensure that the fellow who is turned down by one of our chartered banks indeed can go down the street and get a fair hearing at another chartered bank completely independent. Perhaps it does work. I do not know. I am not convinced it does.

[Translation]

nous le savons tous, on s'intéresse beaucoup aux petites entreprises depuis quelque temps. Par exemple, bien que les témoins aient critiqué la BFD, beaucoup des propriétaires de petites entreprises avec qui j'ai parlé m'ont dit que cette institution a comblé beaucoup de lacunes de l'ancienne BEI, et qu'elle s'intéresse davantage à l'expansion. En même temps, le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux cherchent de plus en plus à trouver des solutions aux problèmes des petites entreprises, tout en leur offrant l'aide nécessaire pour démarrer, lorsque l'occasion se présente.

Je suis député fédéral depuis quatre ans, et une des choses qui m'a le plus impressionné pendant ce temps a été le grand nombre de petites entreprises innovatrices. Souvent, on ne sait même pas qu'elles existent, jusqu'au moment où leurs propriétaires se présentent à votre bureau de circonscription pour demander votre aide. C'est en visitant ces entreprises qu'on apprend quantité de choses.

Il existe aujourd'hui beaucoup de petites entreprises innovatrices qui ont été établies par une seule personne. Elle peut avoir douze employés ou plus aujourd'hui, ou peut-être un peu moins, mais souvent, il faut seulement une ou deux personnes pour faire démarrer une telle entreprise. A mon avis, il est d'une importance primordiale pour les banques d'aider de nouvelles petites entreprises à démarrer. Notre système économique dépend de l'existence de ce genre d'entreprise.

C'est ainsi que le point de vue de nos témoins m'intéresse. J'ai lu leur mémoire et j'ai entendu les réponses qu'ils ont données aux questions qu'on leur a posées, mais je ne sais toujours pas quelles propositions précises ils veulent avancer. Je comprends leur position de façon générale, mais lorsque M. Kempling a posé des questions au sujet du marchandage du crédit, j'ai cru comprendre que les témoins disaient que le petit homme d'affaires n'avait pas le temps de faire des comparaisons lorsqu'il cherche du crédit. Je ne suis pas sûr que ce soit l'expression utilisée, mais comme la Loi sur les banques doit veiller à l'existence d'une concurrence appropriée, ne s'agit-il pas là d'un facteur fondamental dont il faut tenir compte dans la considération des problèmes que vous avez exposés; en fait, M. Kempling n'a-t-il pas dit cela précisément? En d'autres termes, si vous n'obtenez pas satisfaction à un endroit donné, il est important de pouvoir faire appel à quelqu'un d'autre. A mon avis, cela n'est pas toujours réalisable dans certaines petites agglomérations. Peut-être que M. Kempling songait à des agglomérations plus importantes. Je n'en sais rien. Mais je ne suis pas sûr que, dans une communauté de 10,000 habitants, la cohésion d'un groupe de pairs n'empêche pas quelqu'un qui se verrait refuser un service de la part d'une banque à charte de s'adresser à une autre banque à charge totalement

[Texte]

Again I come back to the question of what, in my view, is a need to ensure adequate clean and clear competition. Yet this seems to be a point that you do not mention anywhere in your brief or in your discussion, and I would like you to elaborate a little more on the specifics of what you think should be done to overcome the problems that you have recognized and that we are all anxious to help overcome through a new Bank Act.

Mr. Kurchak: First of all, I would like to state clearly that the problems of small businessmen in terms of understanding the whole idea of shopping for a variety of services from various banks on a competitive basis is something that we feel we will do as an organization for our members, and generally also offer to the community at large. Currently, in an attempt to do that we run an advertisement in the *Globe and Mail* Business to Business Section daily which says "Small businesses helping each other", with our name and our telephone number. We answer any kinds of questions, and we give that sort of advice and tell people what to do. What we are saying is that the small businessman is not educated enough, especially the younger and never small businessman. There are no real courses. You cannot take a three-year course at a community college to learn how to start and operate a small business. There is no real formal educational process for becoming a small businessman, even though a lot of people consider that a viable route to employment in a corporation, or think about doing that.

So in terms of forwarding the ability of the individual entrepreneur, we are there as an association to try and help that and to promote that. In addressing the problem with banks, we are only critical because we think the area has not been looked at considerably. It is beginning to happen but it is not happening fast enough. We do, however, work with the banks directly when they call and want to get an opinion on an area. For instance, there is one bank internally that has three or four men who very much accept the kinds of solutions we are proposing; also the concept of working together on the problem. But it is the over-all policy of the bank not really to direct itself with any force in the small business sector which is hindering these individuals and their efforts. The bank itself is not willing to put money into advertising or promoting its small business services, or into identifying its branches.

Mr. Martin: Yes, but I think the point has to be made that, irrespective of whether the banks or the individual customers care to use your services, if there is sufficient competition and suddenly a bank finds that small business is the in thing and it is not getting a good chunk of that business, it is going to look at its own operation and surely endeavour to do something about that failing. It may indeed then turn to people like yourselves or to anybody else to listen more attentively. But I come back to the point that you seem to be basically ducking, as it were, this whole question of adequacy of competition. I guess it comes back to Mr. Johnston's point; I, too, had

[Traduction]

indépendante. Peut-être qu'il peut le faire, je n'en sais rien. Je n'en suis cependant pas sûr.

Je reviens donc à ce que j'estime être le besoin de veiller à l'existence d'une concurrence nette et appropriée. Vous n'en parlez cependant pas dans votre mémoire et la question n'a pas été soulevée au cours de la discussion. J'aimerais que vous nous en disiez davantage sur ce que l'on devrait faire pour enrayer les problèmes que vous avez définis et que nous voudrions voir réglés par le biais des nouvelles dispositions de la Loi sur les banques.

M. Kurchak: Tout d'abord, nous nous estimons en mesure de pouvoir venir en aide aux petits entrepreneurs afin de les aider à bien comprendre la gamme de services que leur offrent, à eux comme à toute la communauté, et d'une manière concurrentielle, les diverses banques. Pour ce faire, nous faisons paraître une annonce dans le *Globe and Mail* à la rubrique Business to Business quotidiennement, où l'on peut lire: «Les petites entreprises s'entraident», et qui donne le nom de notre organisation et le numéro de téléphone. Nous répondons à toutes les questions qu'on nous pose et nous donnons des conseils aux gens qui prennent contact avec nous. Nous prétendons que le petit entrepreneur n'est pas assez au courant, surtout s'il est jeune et débutant. Il n'existe pas de cours à son intention. Les collèges communautaires n'offrent pas de cours qui permettent d'apprendre en trois ans comment faire démarrer et exploiter une petite entreprise. Il n'existe donc pas de cours comme tel pour l'apprentissage de la petite entreprise, même si beaucoup de petits entrepreneurs estiment que l'exploitation d'une petite entreprise leur permettra de se joindre à une société.

Notre association est donc en mesure d'aider le petit entrepreneur à se former. A notre avis, le problème des banques n'a pas été étudié à fond. On commence à le faire, mais les choses démarrent trop lentement. Cependant, nous collaborons volontiers directement avec les banques quand elles font appel à nous pour une opinion dans un secteur donné. Par exemple, il en existe une dont trois ou quatre employés acceptent volontiers les solutions que nous proposons. Ils acceptent également de collaborer avec nous à la solution d'un problème. Mais les banques n'ont pas pour politique d'ensemble de s'occuper avec diligence du secteur de la petite entreprise, et cela cause du tort aux petits entrepreneurs. Les banques ne sont même pas prêtes à dépenser les sommes nécessaires à la publicité concernant les services qui s'adressent à la petite entreprise; on ne donne même pas la liste des succursales où l'on doit s'adresser.

M. Martin: J'en conviens, mais il me faut vous signaler que même si les banques et les particuliers veulent bien de vos services, dans la mesure où une concurrence appropriée existe, dans la mesure où une banque découvre qu'elle peut faire des affaires avec la petite entreprise, elle révisera ses opérations et fera le nécessaire pour y voir. Le cas échéant, la banque fera appel à vous ou à d'autres et écoutera ce que vous aurez à dire. Mais j'en reviens à la question que vous semblez vouloir éviter, celle d'une concurrence adéquate. Elle rejoint le point de M. Johnston, car j'avais moi aussi supposé que nous allions traiter à ce Comité de ce problème que posent les banques étrangères.

[Text]

assumed we were going to be dealing more with this problem of the foreign banks in this subcommittee.

[Translation]

• 1200

Be that as it may, let me get back to the small town, the small town where the guy may be needing the kinds of things that you are addressing yourselves to. He is just starting up, he is not that well educated, but he knows a product that he can produce or a service that he can perform and he needs some help from the banks. I think the important thing is to ensure that there is an outlet there for him to go to in terms of the banks and if one bank will not give him what he wants he should have the chance to go to another one, and it should be clear that that is part of the game. Now, if he is not sophisticated enough even to realize that, then I wonder and I would question whether he is not going to have all kinds of problems in every other very basic thing he moves into as he starts his business. He has to know some basics as far as the ability to go from one bank to another is concerned, and I am sure if he is going into a competitive field with a new product he is going to understand all about that anyhow. He may not use your services *per se*, but that seems to me neither here nor there.

Yet what you are raising, I think, is an important issue. I guess that is what you are getting at, I am not really entirely clear, but I suppose what you are asking in appearing before this Committee at this time, is that the Bank Act, in some way or other, do something to ensure that there would be more attention paid to small business. I presume that is what you are after.

Mr. Kurchak: Yes, exactly. And I was not ducking your issue, I missed it. The competition thing is something that we are very concerned about. But they, the two largest banks, the Bank of Montreal and the Royal, are very aggressive, and that is where the competition is right now, in small business. If you are out there, those are the major competitors for the small businessman, in terms of services, but really becoming innovative and putting energy in it. Also, the Toronto-Dominion is really working at the area. We are not getting good response from the Canadian Imperial Bank or the Bank of Nova Scotia or other banks.

We are saying we are basically not sure how important... There does not seem to be a truly valid competitive system and what we are saying is that, considering the monopoly that the chartered banks have on the business of banking in this country, some sort of legislation should address itself to exactly what you are talking about, making sure that they are all competing so that the choice really is not between the Bank of Montreal and the Royal.

Mr. Martin: But are you saying that in your view, from what your Association has found, the level of competition is not yet adequate to ensure that in our given small town of 10,000 people the three or four chartered banks are each offering an adequate level of service to the small businessman? Is that the point you are trying to make?

Mr. Kurchak: That is it.

Quoi qu'il en soit, je reviens à ma petite municipalité, celle où un individu peut avoir besoin de ce genre de choses dont vous parlez. Il vient de commencer, il n'est pas très instruit, mais il connaît bien le produit qu'il fabrique ou le service qu'il offre et il a besoin que les banques l'aident. Il est important de s'assurer qu'il y aura pour lui des débouchés dans les banques, et si une banque ne lui donne pas ce qu'il désire, qu'il puisse s'adresser à une autre. Ce devrait être clair à ce moment-ci. S'il n'est pas assez astucieux pour s'en rendre compte, je me demande s'il n'aura pas toutes sortes de problèmes dans d'autres domaines importants lorsqu'il commencera en affaires. Il doit savoir, par exemple, qu'il peut s'adresser à une banque ou à une autre, et je suis certain que s'il s'engage dans ce domaine concurrentiel avec un nouveau produit, il comprendra tout cela, de toute façon. Il ne s'agira pas d'un nouveau service en tant que tel, mais cela ne me semble pas très important.

Mais vous soulevez quand même une question très importante. Du moins, je crois que c'est à cela que vous voulez en venir, je n'ai pas vraiment tout compris, mais je suppose que vous vous présentez devant le Comité à ce moment-ci pour savoir si la Loi sur les banques garantit de quelques façons qu'on s'occupera des petites entreprises. J'imagine que c'est cela que vous voulez savoir.

M. Kurchak: Exactement. Et je n'essaie pas d'éviter votre question, je ne l'avais pas comprise. Cette question de la concurrence nous préoccupe tous. Mais ces deux grosses banques, la Banque de Montréal et la Banque Royale sont très agressives, et c'est elles qui font concurrence actuellement aux petites entreprises. Pour un propriétaire de petite entreprise elles représentent les concurrents importants au chapitre des services, de la créativité et de l'énergie qu'elles déploient. La Banque Toronto-Dominion travaille aussi dans ce sens. Ce n'est pas aussi sérieux dans le cas de la Banque Canadienne Impériale, de la Banque de Nouvelle-Écosse, ou des autres banques.

Nous prétendons ne pas vraiment savoir quelle importance... Il ne semble pas vraiment exister de système concurrentiel valable et nous prétendons, à cause du monopole des banques à charte dans les affaires bancaires du pays, qu'il devrait y avoir des lois pour faire exactement ce que vous dites, pour garantir qu'elles sont concurrentielles, afin que le choix ne se fasse pas vraiment entre la Banque de Montréal et la Banque Royale.

M. Martin: Et à votre avis, d'après ce que votre association a décelé, le niveau de concurrence n'est pas suffisant encore pour garantir que, dans notre petite ville de 10,000 habitants, les trois ou quatre banques à charte offrent chacune un niveau de service approprié aux propriétaires des petites entreprises? C'est bien ce que vous prétendez?

M. Kurchak: C'est cela.

[Texte]

Mr. Martin: And you feel that legislation should somehow or other say to these banks: You must offer more service to small businessmen?

Mr. Milley: Not necessarily.

Mr. Martin: I am not really clear what you are asking us to do.

Mr. Kurchak: Well, that . . .

The Chairman: That is 10 minutes, by the way, but I think you ought to be able to conclude on this subject.

Mr. Kurchak: The competition is not very competitive in a lot of ways. What happens is what you can get from the Bank of Montreal is exactly what you can get from the TD bank, depending on the manager and his level of operations, and depending on the community you are in, at any one given time. I guess the point that we are saying is that we should like them all to address themselves more intensely to the issue of small business and begin to learn about and share those experiences through their association, if that is the mechanism, on how they can become much more proficient in offering those services.

The Chairman: Mr. Kempling.

Mr. Kempling: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: We usually have five minutes on the second round, but do all three members want another round? Maybe we can just divide the remaining time and agree . . .

Mr. Johnston: How much time do we have, Mr. Chairman?

The Chairman: Well, we could each take another ten minute round, I think, and then we could conclude at five minutes overtime, and that would save having to call five-minute rounds at this point.

Mr. Kempling.

• 1205

Mr. Kempling: Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Martin started off by asking you about the Bank Act. You seem to be concerned that the banks are going to devote the bulk of their time and talents to some of the new features—the leasing, data processing, and so forth—to the detriment of the small-business sector. Is this one of the points you are making?

Mr. Milley: It is indeed. In the three areas mentioned—leasing, factoring and data processing—there are a fairly significant number of small- and medium-size firms operating in those sectors; and we are concerned.

For instance, take leasing as one illustration. If the banks are allowed to move openly into leasing, because their costs of capital internally are going to be lower, by some estimates by as much as two to three percentage points lower, it is going to be very difficult for existing smaller firms operating as leasing companies to compete effectively for new business. I think that argument follows through, by and large, for the factoring and for the data processing as well, although the cost of capital thing not come into it in the same way.

[Traduction]

M. Martin: Et vous croyez que la loi devrait, en quelque sorte, dire aux banques: vous devez offrir plus de services aux propriétaires des petites entreprises?

M. Milley: Pas nécessairement.

M. Martin: Je ne comprends pas très bien ce que vous nous demandez de faire.

M. Kurchak: Eh bien, ce . . .

Le président: Les dix minutes sont épuisées, mais je crois que vous pouvez conclure.

M. Kurchak: De bien des façons, la concurrence n'est pas vraiment réelle. Ce que vous pouvez obtenir de la Banque de Montréal, c'est exactement ce que vous pouvez obtenir de la Banque Toronto-Dominion, selon le gérant, son niveau d'activités, et selon la municipalité où vous vous trouvez à un moment donné. Nous voudrions, je crois, que l'on porte beaucoup plus d'attention aux petites entreprises, qu'elles connaissent des expériences et les partagent par la voie de votre association, si c'est là le mécanisme, afin de savoir comment devenir plus efficaces et d'offrir plus de services.

Le président: Monsieur Kempling.

M. Kempling: Merci, monsieur le président.

Le président: Nous prenons habituellement cinq minutes au second tour, mais est-ce que vous voulez tous les trois un autre tour? Nous pouvons peut-être partager le temps qui reste et convenir . . .

M. Johnston: Combien de temps nous reste-t-il, monsieur le président?

Le président: Nous pourrions prendre chacun dix minutes et terminer par des interventions de cinq minutes; de cette façon, nous pourrions éliminer les tours de cinq minutes à ce moment-ci.

Monsieur Kempling.

M. Kempling: Merci, monsieur le président.

M. Martin a commencé par vous interroger au sujet de la Loi sur les banques. Vous redoutez, semble-t-il, que les banques ne consacrent la majeure partie de leur temps et de leurs talents à certains des nouveaux services—le crédit-bail, l'informatique, et ainsi de suite—au détriment du secteur de la petite entreprise. Est-ce bien là un de vos arguments?

M. Milley: Effectivement. Un nombre assez élevé de petites et de moyennes entreprises exercent leurs activités dans les trois secteurs mentionnés, à savoir le crédit-bail, l'affacturage et l'informatique.

Prenons par exemple le crédit-bail. Si l'on autorise les banques à faire librement du crédit-bail, les petites sociétés qui s'en occupent actuellement auront beaucoup de mal à soutenir la concurrence et à s'assurer de nouveaux débouchés, car elles pourront pratiquer des taux inférieurs de 2 à 3 p. 100, selon certaines estimations, du fait qu'elles ont déjà le capital et qu'il leur coûtera moins cher. Je crois que, dans l'ensemble, cet argument vaut aussi pour l'affacturage et l'informatique, bien que le coût du capital n'intervienne pas au même degré.

[Text]

The other element we are really concerned about in those three service areas is the potential for a chartered bank and a chartered bank branch to exert pressure on a business customer and to exercise what we would consider to be undue control over the business affairs of that company.

To come back to Mr. Martin's question about what happens in your small town of 10,000—well, let us go back to the town of 3,000 or 4,000, and there are lots of them in the country, one of the big problems we have is that most of the population is concentrated in one geographical area, but you have lots of communities that I know of where you have only one bank branch, period.

One of the highest-income communities in the country, Churchill Falls in Labrador, has one bank branch. Now it happens to be primarily a company town, but the Bank of Nova Scotia financed the takeover and their branch is now there. There is no choice in that community.

And what happens if you let the banks go into leasing, factoring and data processing? They can get a client and he does not have much choice. That bank may not be a good commercial lending branch. It may not really be competition at all. The potential for undue control over the business affairs of that company is something that really has to be carefully considered.

Mr. Kempling: But surely control is a two-way street.

Mr. Milley: Surely, but what happens . . .

Mr. Kempling: I am not a spokesman for the banks, but during this parliamentary recess I bought a computer . . .

Mr. Milley: Yes.

Mr. Kempling: . . . on a lease-purchase arrangement, and I am amazed at the number of people who want to finance it. We will not take delivery for about six months, but the computer company said that they had a lease-purchase program, and we said, fine, what are your rates?

During the recess I attended a little cocktail party and got talking to a banker who was not my banker, and he said, how is business? I said, not too bad, and mentioned that we were getting a computer. He said, how are you buying it? And I said, well it was a lease-purchase. Well, he said, you tell me the rate you got and I will beat it.

So I went to my own bank and, as you say, they suggested that perhaps we could use the bank's services down the road. And my answer, plain and simple, was no; I want to retain flexibility.

Mr. Milley: Yes.

Mr. Kempling: Because the bank suggests something does not mean to say that you have to go along with it. If you want to retain flexibility in management then you do not go along with it.

[Translation]

En outre, ce que nous redoutons vraiment dans ces trois secteurs des services, c'est que les banques à charte et leurs succursales fassent pression sur un client et qu'elles exercent une mainmise que nous jugeons inadmissible sur les activités de cette société.

Pour en revenir à la question de M. Martin à propos de ce qui se passe dans une petite ville de 10,000 habitants—revenons à celles qui en ont 3,000 ou 4,000, et notre pays en compte beaucoup—l'un des problèmes majeurs, selon nous, c'est que la population est en majorité concentrée dans une zone géographique, mais je connais de nombreuses localités où il n'existe qu'une banque, un point, c'est tout.

A Churchill Falls, au Labrador, qui compte parmi les agglomérations dont le revenu est le plus élevé par rapport à l'ensemble du pays, il n'y a qu'une banque. Il se trouve que l'existence de cette ville est essentiellement liée à celle d'une compagnie, mais la Banque de Nouvelle-Écosse a financé l'achat des parts majoritaires et elle a désormais une succursale là-bas. Dans cette localité, on n'a pas le choix.

Et que se passera-t-il si l'on autorise les banques à pénétrer dans le secteur du crédit-bail, de l'affacturage et de l'informatique? Le client n'a guère le choix. Cette banque ne présente peut-être pas beaucoup d'avantages sur le plan du prêt commercial. Il peut ne pas y avoir de concurrence du tout. La possibilité d'une mainmise exagérée sur les activités de cette compagnie doit être sérieusement prise en considération.

M. Kempling: Oui, mais c'est à double tranchant.

M. Milley: Certainement, mais ce qui se produit . . .

M. Kempling: Je ne suis pas le porte-parole des banques, mais pendant les vacances parlementaires, j'ai fait l'acquisition d'un ordinateur . . .

M. Milley: Oui.

M. Kempling: . . . selon une formule de crédit-bail, et je suis surpris de voir combien de gens sont prêts à le financer. Nous n'en prendrons pas livraison avant six mois environ, mais la compagnie d'ordinateur nous a fait savoir qu'elle avait une formule d'achat à crédit, et nous en avons demandé le tarif.

Pendant les vacances parlementaires, j'ai rencontré, lors d'un petit cocktail auquel j'assistais, un banquier qui n'était pas le mien; il m'a demandé comment les affaires marchaient. Je lui ai répondu que cela n'allait pas trop mal et j'ai mentionné que nous voulions acheter un ordinateur. Il m'a demandé comment nous l'achetions et je lui ai répondu que c'était un achat-location. Alors, il m'a rétorqué: «Dites-moi à quel tarif et je vous offre mieux.»

Je suis donc allé trouver ma propre banque et, comme vous le dites, on m'a laissé entendre que je pourrais sans doute utiliser la gamme complète de services de cette banque. Ma réponse a été claire et nette. J'ai dit: «Non, je tiens à garder une certaine liberté.»

M. Milley: Oui.

M. Kempling: Ce n'est pas parce que la banque vous propose quelque chose qu'il faut accepter. Si vous voulez garder une certaine liberté d'action, il faut refuser.

[Texte]

Mr. Milley: But what happens if you are . . .

• 1210

Mr. Kempling: I have four organizations now who are prepared to take on a \$78,000 computer on a lease-purchase arrangement, and I tell you we are going to choose the best rate. I think that is great.

Mr. Milley: Sure.

Mr. Kempling: And some of the small people you are referring to just could not do that, you see.

Mr. Milley: That is true, but let us say that the Bank Act is passed and allows the banks to do that. Okay, the bank will continue being the low-price competitor. How does that competition continue? Because the leasing companies are going to be getting the capital from one source or another.

Mr. Kempling: It is a good point.

Mr. Milley: I am not suggesting that it is going to be an immediate problem, Mr. Kempling. Our concern is if the changes are made in the Bank Act eight or ten years down the road, or when the next decennial review of the Bank Act comes up, we may all be back here trying to figure out how to get back to where we were. That is the big concern.

Mr. Kempling: One of the very interesting witnesses we are going to have before this Committee—I believe it is a week Monday—had that very problem. It is a rather large leasing company who had a project under way to lease a considerable amount of machinery or equipment. They discussed the availability of funds with their bank and found themselves a month later in competition with their bank. In other words, the bank had gone direct to their customer and offered them leasing services, which is the very thing that you are saying.

Mr. Milley: That is right.

Mr. Kempling: I think that is the argument that the small leasing company has. I go to the bank, I want to lease some equipment to somebody and the bank sends their own leasing manager out, or what have you, to talk to my customer. I think that is foul ball. We are going to have to deal with that and I do not know how we are going to deal with it.

Mr. Milley: I do not either.

If I could just interject something here. It has to do with a conversation I had last week with the senior manager for branch banking in Ontario for one of the banks. We went through this whole exercise and he said the big control that is there now is that the bank manager is not really all that excited about offering data processing—certainly the factoring or the leasing services—because it is not a profit centre for him, that it is time and it does not show on his profit record. That is because the banks under the current legislation are forced to deal with “arms length” companies. What happens if they internalize the whole process and that control which is there now does not exist any more? I think we are just a little concerned that the potential for problems is very much greater if you open up those fields to direct bank activity. I do not really know exactly what the answer to it is.

[Traduction]

M. Milley: Oui, mais que se passe-t-il si vous êtes . . .

M. Kempling: Je sais qu'il y a quatre organisations qui sont disposées à signer un contrat d'achat-location pour un ordinateur de \$78,000, et soyez assurés qu'ils chercheront à obtenir les conditions les plus avantageuses.

M. Milley: Bien entendu.

M. Kempling: Certains des petits hommes d'affaires ne sont pas à même d'agir de cette façon.

M. Milley: Tout à fait vrai. Mais supposons que la Loi sur les banques soit adoptée, permettant aux banques d'assurer ce service. Les banques continueraient à offrir les prix les plus bas. Comment la concurrence se maintiendrait-elle dans ces conditions, les sociétés de location étant obligées d'obtenir des capitaux de quelque part?

M. Kempling: C'est une bonne question.

M. Milley: Le problème ne se posera peut-être pas dans l'immédiat. Mais il pourrait se poser lorsque la Loi sur les banques sera modifiée d'ici huit ou dix ans, ou bien lors de la prochaine révision décennale de la loi. C'est là un problème grave.

M. Kempling: Le problème s'est justement posé pour un des témoins qui comparaitra devant le Comité lundi en huit. Il s'agit d'une grosse entreprise de location à qui on proposait une importante affaire en vue de la location de machines, d'équipement. Après avoir discuté des questions crédit avec leur banquier, ils se sont trouvés un mois plus tard en concurrence avec leur banque. En effet, la banque s'était adressée directement à leurs clients en leur proposant des services de location, ainsi que vous venez de l'expliquer.

M. Milley: C'est exact.

M. Kempling: Les petites entreprises de location se plaignent justement de ce que les banques auxquelles elles s'adressent pour obtenir du crédit offrent leurs propres services aux clients, ce qui n'est pas très élégant. Je me demande ce que l'on peut faire.

M. Milley: Je ne sais vraiment pas.

Je voudrais, si vous le permettez, évoquer un entretien que j'ai eu avec un cadre supérieur chargé de toutes les succursales de l'Ontario d'une des banques. Il m'a expliqué que ce qui freine l'expansion des banques dans ce domaine, c'est que les directeurs de banque ne tiennent pas tellement à offrir des services de traitement des données, du moins pas les services de location, parce qu'ils ne rapportent pas assez et ne figurent donc pas l'actif de leur bilan. Ceci est dû au fait qu'aux termes de la loi actuelle, les banques sont obligées de traiter indirectement. Qu'est-ce qui arriverait, par contre, si ce frein disparaissait? Si les banques étaient autorisées à agir directement dans ce secteur, les problèmes deviendraient bien plus graves. Pour le moment, je ne trouve pas de solution.

[Text]

Mr. Kempling: When they had the problem at Sir George Williams University where the computer was damaged, the number of small businesses involved was tremendous. It was a nightmare for many, many people.

Just let me say one final thing, Mr. Chairman. It is about this business of small town versus the large urban area where you have a variety of banks. I have been in the situation where I could not deal with the little local bank man because he had a limit and the money I wanted was beyond that limit. So I found it very easy to go to a larger urban centre where there was a main branch and negotiated with them. I just made my deposits through the small bank. I know you have the Churchill situations, but that is not the norm.

Mr. Milley: They are not normal, no.

Mr. Kempling: But about the question of factoring, if you were in Penetanguishene, is there anybody in the private sector to do the factoring in Penetanguishene or in Barrie or in some of these medium-sized towns around? There is not. You have to go to Toronto or a larger centre.

Mr. Milley: Quite clearly one of the strengths of the Canadian banking system is the fact that the size of the institution has enabled the banks to offer full-branch banking services to virtually the entire population of the country. Certainly nobody has a very long drive to get to a bank branch in Canada. That is one of the strengths.

Mr. Martin: Except Churchill Falls.

• 1215

Mr. Milley: Well, Churchill Falls; I was going to use Roddickton as an example.

Mr. Kempling: You could not even recommend bank by mail there, could you?

Mr. Milley: No. No. But you really do not have too far to go before you can get to a bank branch. The difficulty is that when you are out in a small area if you only have one there is no competition factor and there may not be any competition. It is a sort of paradox in the system.

The Chairman: What is the solution to a problem like that?

Mr. Milley: I do not know.

The Chairman: The other banks are not staying out of Churchill Falls because they are afraid of the competition; they are staying out because there is no market for them.

Mr. Milley: Sure, that is clearly it.

The Chairman: Mr. Johnston.

Mr. Johnston: Yes, Mr. Chairman; I will be very brief. I am trying to get back to the point of the specific problems faced by small business in terms of the banking system as opposed to other problems which we are discussing, which admittedly may be faced by small business but I also suggest they are faced by large businesses. The question, for example, of leasing is something that we are going to hear from; we have heard and we will hear a great deal about it from major leasing companies. The same is true of data processing.

The small business, in my experience, has one major area of difficulty, perhaps opposite financial institutions, which large

[Translation]

M. Kempling: Lorsque l'ordinateur de l'université Sir George Williams fut endommagé, cela toucha un nombre important de petites entreprises, et ce fut une catastrophe pour de nombreuses personnes.

Je voudrais, pour terminer, comparer la situation des petites villes à celle des grands centres urbains, où il existe toutes sortes d'institutions bancaires. Il m'est arrivé, lorsque le directeur d'une petite banque locale n'était pas à même de m'accorder le crédit demandé, de m'adresser à une succursale de la banque située dans une grande ville, tout en continuant à traiter avec la petite banque pour mon compte de dépôt. Il y a, bien entendu, le cas de Churchill, mais c'est loin d'être général.

M. Milley: En effet.

M. Kempling: Est-ce que dans des villes comme Penetanguishene ou Barrie, il existe des firmes privées qui s'occupent de l'affacturage? Je ne crois pas. Il faut sans doute s'adresser à Toronto ou à une autre grande ville.

M. Milley: L'important, c'est que ces banques constituent justement une des forces du système bancaire au Canada, permettant notamment aux banques d'ouvrir des succursales dans pratiquement toutes les agglomérations du pays. Personne ne doit se déplacer fort loin pour se rendre dans une succursale d'une banque.

M. Martin: Sauf à Churchill Falls.

M. Milley: Eh bien, Churchill Falls; j'allais donner comme exemple Roddickton.

M. Kempling: Vous ne recommanderiez pas de faire ces affaires bancaires par la poste dans cette région, n'est-ce pas?

M. Milley: Non. Mais il y a une succursale bancaire pas trop loin. Le problème, dans les petites localités, c'est que s'il n'y a qu'une succursale, il n'y a pas de concurrence. C'est une sorte de paradoxe.

Le président: Quelle est la solution à ce problème?

M. Milley: Je l'ignore.

Le président: Si les autres banques ne s'installent pas à Churchill Falls, ce n'est pas parce qu'elles craignent la concurrence, c'est parce qu'il n'y a pas de marché.

M. Milley: C'est certain.

Le président: Monsieur Johnston.

M. Johnston: Oui, monsieur le président; je serai très bref. Je voudrais revenir aux problèmes particuliers que rencontrent les petites entreprises face au système bancaire, par opposition aux autres problèmes qui ont été soulevés, et qui sont communs, à mon avis, aux petites comme aux grandes entreprises. Par exemple, nous entendrons beaucoup parler de la question du prêt-bail de la part des grandes sociétés de leasing. On peut dire la même chose du traitement des données.

D'après mon expérience, face aux établissements financiers, la petite entreprise a un problème important que n'a pas la

[Texte]

business does not have, and that is the area of internal expertise, which you have touched upon very briefly. But it seems to me that it is an area that should be perhaps expanded upon because there seems to be a suggestion in some of your comments, which I think I would be inclined to endorse, that it might be profitable for the banks and certainly for the small business sector to develop greater expertise in helping small businessmen, which large corporations and large businesses by and large have.

Also, I have had several experiences in the course of my legal practice where I do not think banks have properly monitored lines of credit. They have let small businesses or some independent businessmen who did not have sophisticated internal financial controls to get into trouble, which I felt the banks should have picked up. I do not know whether you have ever experienced that kind of thing, Mr. Kempling, but it is something that we do see. That is an area perhaps where some attention should be directed to in my view; that is part of the point you are making, although I do not know whether I would favour legislation but rather encouraging the banks to see the enormous advantages that would be available to them in developing that kind of expertise, which many of the American banks have done.

Mr. Kurchak: Yes. Our view is that it is something that probably cannot be legislated. I see a movement in the banks of interest in small business but what we would really like to see is some sort of encouragement to the banks to specialize in developing the expertise in small business on their own side as well as helping small businessmen learn more about small business. They have attempted to do this: the Royal through their series of booklets, the Bank of Montreal with their new series of booklets, are attempting to come to the problem as small businessmen view it. The first publication the Bank of Montreal put out was a thing called *The Three Way Budget Guide*. I had a hard time understanding that with my accountant while I was teaching a small business program at York. I know just by the reading habits of many small businessmen that they would just probably go through the first two pages and quit. But there is that attempt to try to indicate to the small businessman what he needs to know for proper banking. We just have to, I think, cheer that on and encourage more development in that whole educational area of small business.

Mr. Johnston: Are you suggesting, though, that it should not be in terms of proper banking in the sense that making an assessment of a credit risk is one thing? It can depend upon guarantees of shareholders, assets, inventory; all kinds of things will enter into making a credit evaluation to determine whether there is sufficient security to protect a loan. But are you suggesting that the banks should be going further than that and making a business assessment as to the viability of the business and assisting the small businessman in making that assessment himself with bank expertise?

Mr. Kurchak: I think it is in their own best interest. I might add an interesting point that happened after our first press release which suggested the kinds of things that banks could institute to help small business.

[Traduction]

grande entreprise, et c'est celui des compétences internes, qu'on a mentionné brièvement. A mon avis, il conviendrait d'en parler plus en détail, car vous avez laissé entendre dans vos observations, et je suis assez d'accord avec vous là-dessus, qu'il pourrait être avantageux pour les banques, et en tout cas pour les petites entreprises, d'offrir davantage à ces dernières les services d'experts dont les grandes sociétés disposent déjà pour la plupart.

En outre, en tant qu'avocat, j'ai pu observer à plusieurs occasions que les banques n'avaient pas contrôlé de façon appropriée leur politique de crédit. Elles prêtaient à des petites entreprises ou à des hommes d'affaires indépendants qui ne disposaient pas de contrôle financier interne assez perfectionné, alors qu'à mon avis, elles auraient dû être conscientes du danger. J'ignore si vous avez observé la même chose, monsieur Kempling, mais cela arrive. A mon avis, il faudrait prêter attention à cela; cependant, je ne sais pas s'il conviendrait de légiférer en ce sens; il faudrait plutôt encourager les banques à voir les avantages énormes qu'elles trouveraient à acquérir ce genre de compétence, que beaucoup de banques américaines ont déjà.

M. Kurchak: Oui. À notre avis, il ne convient pas de légiférer dans ce domaine. Les banques commencent déjà à s'intéresser aux petites entreprises, mais nous aimerions surtout qu'elles soient encouragées à se spécialiser dans les services aux petites entreprises, tout en aidant les hommes d'affaires à comprendre davantage le fonctionnement des petites entreprises. Elles font déjà des efforts en ce sens: la Banque Royale et la Banque de Montréal, en publiant des brochures, tentent de refléter les préoccupations des petits hommes d'affaires. La première publication de la Banque de Montréal s'intitulait: «*The Three Way budget Guide*». Lorsque je donnais un cours sur les petites entreprises à l'université York, mon comptable et moi avons eu pas mal de difficultés à comprendre ce texte. Connaissant le goût des petits hommes d'affaires pour la lecture, je sais qu'ils s'arrêteraient après les deux premières pages. Mais, au moins, on essaie d'informer les petits hommes d'affaires sur les services bancaires. A mon avis, il s'agit de stimuler davantage ces efforts d'éducation.

M. Johnston: Selon vous, cela ne devrait pas se limiter au service bancaire, en ce sens que l'évaluation du risque lors de l'octroi de crédit n'est qu'un élément? Cela peut dépendre des garanties des actionnaires, de l'actif, de l'inventaire; toutes sortes de facteurs entrent en ligne de compte lorsqu'il s'agit d'évaluer s'il existe des garanties suffisantes pour un prêt. Voulez-vous dire que les banques devraient aller plus loin, évaluer la santé de l'entreprise et aider les hommes d'affaires à faire de même avec l'aide de la banque?

M. Kurchak: Je crois que cela est dans leur intérêt. Après notre premier communiqué, un incident intéressant s'est produit, qui indique assez bien comment les banques pourraient aider les petites entreprises.

[Text]

• 1120

The only initiative taken by any banking institution was by an American bank which invited us out to lunch and said, "You are right on, we have experienced very little expertise in the small business lending practice in this country; what can we do, even though we are not into your amounts of money?" They were still lending amounts of \$250,000 and more, and many of our people were looking for \$50,000 and \$60,000—the problem area of our banks. They wanted to know about it; they wanted to know what we saw in our constituency. We continue to have a rapport with this American bank, and we continue, when faced with suggesting alternatives of approaching a financial problem of members that call for money—one of the banks we send them to is this American bank. They are very helpful. I think they have lent money to about two out of eight persons we have sent them. But at the time, everyone has reported back that they found the experience a really valid and dignified one. They felt they were treated kindly and they learned a great deal about what they needed to know the next time around.

Mr. Johnston: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Mr. Martin.

Mr. Martin: Mr. Chairman, this exchange this morning has been very valuable in helping us to address our minds to this whole question of whether the Canadian banking system, under the new Bank Act, is going to be sure to provide adequate services to meet the needs of the small business sector in this country; and I think that is a very crucial point. Obviously there is a reason why the banks have not, if you are correct—and perhaps you have not, at least to some degree, concentrated adequately in this area. I suppose it is quite clear that the risk factor is higher. Certainly the risk in lending some new, innovative entrepreneur \$25,000 or \$50,000 to proceed with his particular project is a great deal more even than lending that amount of money to a senior corporate executive for perhaps personal needs. So this is the kind of thing that somehow or other, I guess, the system has got to address itself to. But at the same time, obviously, I do not think any government would be anxious to encourage its private-lending sector to go out and make all kinds of loans to any entrepreneur who happened to walk in the door and had some interesting idea without it going through a number of very important tests as to its viability.

I would like to come back for a moment to this whole matter of Churchill Falls. I do not know how many people there are in Churchill Falls. The member for Churchill Falls is not here this morning. I am wondering, if we just dismiss it and say, well, it is a one-company town—but perhaps in that one-company town a number of services are being provided. Presumably the people eat, buy cars, and do all kinds of things; a number of services are being provided by organizations which are not part of the main enterprise in the town. Therefore, I really wonder. One assumes there is no competition; there is no chance for another branch bank. Perhaps this is the kind of place where someone needs somehow or other to persuade other banks, to ensure that a basic service like banking is

[Translation]

La seule institution bancaire qui ait pris une initiative quelconque a été une banque américaine qui nous a invités à déjeuner et nous a dit: «Vous avez tout à fait raison; nous avons constaté qu'il y avait ici très peu d'expérience en matière de prêts aux petites entreprises; que pouvons-nous faire, même si nos prêts ne correspondent pas aux vôtres?» Cette banque prêtait encore des montants de \$250,000 et plus, et nombre de nos clients voulaient des prêts de \$50,000 et \$60,000—c'est-à-dire les prêts qui posent des problèmes dans nos banques. Ils voulaient en savoir plus, ils voulaient savoir ce qui se passait dans notre circonscription. Nous sommes toujours en contact avec cette banque américaine, et s'il faut trouver une solution à un problème financier d'un de nos membres, nous pouvons, entre autres solutions, l'envoyer à cette banque américaine. Elle nous a été très utile. Je pense qu'elle a prêté de l'argent à deux des huit personnes que nous lui avons envoyées. Cependant, toutes ces personnes nous ont dit que c'était une expérience valable et pleine de dignité. Elles estimaient avoir été traitées avec générosité et avoir appris beaucoup de choses qui leur seraient utiles pour la prochaine fois.

M. Johnston: Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur Martin.

M. Martin: Monsieur le président, la discussion de ce matin nous a beaucoup aidés à éclaircir la question de savoir si le système bancaire canadien, aux termes de la nouvelle législation bancaire, pourra fournir des services adéquats et répondre aux besoins des petites entreprises du pays; et j'estime que c'est une question cruciale. Évidemment, si les banques ne se sont pas suffisamment concentrées sur la question—si vous avez raison—il doit certainement y avoir une raison à cela. Il est clair que le risque est plus élevé. Le risque est certainement plus grand lorsqu'on prête \$25,000 ou \$50,000 à quelqu'un pour une nouvelle entreprise, même plus grand que si l'on prêtait exactement le même montant à un P.-D.G. à des fins personnelles. C'est le genre de problème que le système doit régler d'une façon ou d'une autre. Cependant, je ne pense pas qu'un gouvernement voudrait encourager le secteur privé à consentir des prêts à tout homme d'affaires qui se présenterait avec une idée intéressante, sans avoir au préalable effectué un certain nombre de tests très importants quant à la rentabilité de cette idée.

J'aimerais revenir pour un instant à la question de Churchill Falls. Je ne sais pas combien il y a d'habitants à Churchill Falls. Le député de Churchill Falls n'est malheureusement pas ici ce matin. Nous avons dit que c'était une ville avec un seul employeur—mais il se peut qu'on y fournisse également un certain nombre d'autres services. On peut supposer que les habitants y mangent, achètent des automobiles, etc. Il y a donc des organismes qui fournissent un certain nombre de services et qui ne font pas partie de l'entreprise principale de la ville. Je me pose donc des questions. On suppose qu'il n'y a pas de concurrence, qu'il ne pourrait y avoir une autre succursale bancaire. C'est peut-être justement le genre d'endroit où quelqu'un devrait persuader d'autres banques d'assurer de façon

[Texte]

adequately provided. And I would seriously doubt whether the service is adequately provided if there is only one chartered bank.

I will come back to your small towns of 3,000 people. I am not sure those people are adequately served if there is only one chartered bank in the town, because obviously that manager has an incredible amount of authority over what goes on in the lending business in that town. They do not, perhaps, have the opportunity for choice of sources for their money, unless they do as Mr. Kempling suggests and go to the bigger town down the road. And that may not always be so convenient for someone. I do not know; I suppose today it is not as much of a problem as it used to be.

• 1225

But, Mr. Chairman, I think really what I am trying to say is this whole question of the adequacy of what we are doing in the new provisions of the Bank Act for the small business sector is something I hope as other witnesses come forward we will have a chance to probe a little more. With all the concentration other areas are giving to the small business sector, I think it is very important that the whole matter of financing them and getting them off the ground be given proper attention. For that reason I appreciate the interaction we have had this morning on this particular subject.

The Chairman: Before we adjourn, I would like to have my colleagues' approval to print the briefs submitted by the witnesses as an appendix to this day's minutes of proceedings and evidence. Is that agreed?

Some hon. Members: Agreed.

The Chairman: On your behalf, gentlemen, I would like to thank Business Warriors for coming forward and presenting perspective that we know we need and that we found useful.

Thank you very much.

The meeting is adjourned until 3.30 p.m. in Room 209 West Block; this room.

AFTERNOON SITTING

• 1543

The Chairman: Members, in view of the passage of time, of Mr. Kempling's commitment to leave at 4:30, and of the witnesses' plane, I think that, without prejudice and without starting a new precedent, I would like now to call the meeting to order hoping that the rest of a quorum will appear during the introductory statement of our witnesses. Therefore, we will resume consideration of the subject matter of Bill C-15, the Banks and Banking Law Revision Act, 1978.

We have, as our witnesses, members of the Taskforce on Churches and Corporate Responsibility. On my immediate right is Mrs. Renate Pratt, the co-ordinator of the task force; beside her is Mr. Bill Davis, Treasurer of the United Church of Canada; and beside him is Dr. John Foster, Special Assistant, Research and Resources in Social Issues of the United Church of Canada.

[Traduction]

adéquate un service aussi fondamental que le service bancaire. Je doute fort que ce service y soit adéquat, s'il n'y a qu'une seule banque à charte.

J'en reviens aux petites villes de 3,000 habitants. Je ne sais pas si ces personnes sont bien servies s'il n'y a qu'une seule banque à charte dans la ville, parce que le gérant de cette banque a alors un pouvoir incroyable dans le domaine des prêts. Les habitants de ces villes n'ont peut-être pas le choix s'ils veulent obtenir de l'argent, à moins qu'ils n'aillent, comme M. Kempling l'a dit, le chercher dans une ville plus importante. Ce n'est peut-être pas toujours commode. Je ne sais pas; je suppose que cela ne pose pas autant de problèmes que par le passé.

Ce que nous voulons vraiment faire ici, c'est voir si les stipulations de cette nouvelle Loi sur les banques servent au secteur des petites entreprises, et j'espère qu'avec les autres témoins qui viendront comparaître, nous pourrions explorer un peu plus ce domaine. Vu qu'on s'intéresse tellement actuellement à ce domaine des petites entreprises, je crois qu'il est de la plus grande importance qu'on étudie convenablement la façon de les financer et de les lancer. C'est pourquoi j'ai trouvé utiles ces discussions, ce matin.

Le président: Avant de lever la séance, j'aimerais que mes collègues donnent leur approbation pour qu'on fasse imprimer les mémoires présentés par les témoins à titre d'annexe au procès-verbal de la séance d'aujourd'hui. Êtes-vous d'accord?

Des voix: D'accord.

Le président: En votre nom, messieurs, je voudrais remercier l'association Business Warriors de s'être présentée comme témoin et de nous avoir donné un point de vue très utile.

Merci beaucoup.

La séance est levée jusqu'à 15 h 30; nous nous réunirons dans la pièce 209 de l'Édifice de l'ouest, soit ici même.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le président: Messieurs les députés, comme le temps passe, que M. Kempling doit nous quitter à 16h30 et que les témoins ne doivent pas rater leur avion, je pense que, sans vouloir causer de tort à quiconque ou établir un nouveau précédent, il serait bon d'ouvrir la séance en espérant que le reste des députés nécessaires à la constitution d'un quorum arrivera pendant que les témoins nous présenteront leur déclaration préliminaire. Nous reprenons donc l'examen du Bill C-15, Loi de 1978 remaniant la législation bancaire.

Nos témoins sont des membres du Groupe de travail des églises sur la responsabilité des corporations. À ma droite se trouve Mme Renate Pratt, coordinatrice du groupe de travail; à côté d'elle, M. Bill Davis, trésorier de la *United Church of Canada*; à sa droite, M. John Foster, adjoint spécial, recherche et ressources relatives aux questions sociales, de la *United Church of Canada*.

[Text]

Our witnesses have circulated a brief to all members of the Committee. They have, as well, an introductory statement for which I would like now to call on Mr. Bill Davis.

Mr. Davis.

Mr. Bill Davis (Treasurer, United Church of Canada): Mr. Chairman, we welcome the opportunity to appear before this Committee and speak briefly to the brief that we have submitted. I do not intend to duplicate everything that is in the brief but simply to give a bit of background and touch upon a few things; hopefully, we will then have the major part of the time to deal with questions that members have.

As a member of the Financial Analysts Society, I can personally remember a time some 10 to 20 years ago when the analysts were making a very vigorous effort to encourage corporations to increase the amount of information that was available in financial statements. In recent years we have witnessed quite a significant improvement in this particular area. It seems to be recognized now that shareholders and investors and a wide range of other interested parties are legitimately entitled to information in order to make assessments about the nature of the company in which they are investing or in which they are interested. And in more recent times this same kind of an interest has developed around disclosure of social responsibility factors. We now find many corporations publishing complete reports on their social performance. Others devote sections of their annual reports to corporate social performance. In a variety of ways they publish things like their codes of conduct, statements of corporate citizenship, this kind of thing. In the *Financial Post* report this year in which they were giving out the awards for annual reports, they made specific reference to corporate social responsibility and indicated that it is an area where, in their opinion, corporations could be improving their annual report.

• 1545

The banks themselves have not been immune to this kind of trend in our business community. Members can probably remember a time when the rest and reserve accounts of the banks was a rather mysterious sort of a thing that appeared in the financial statement. Just how you came to grips with it nobody really understood. The banks now make available a great deal more information of a financial nature. They even publish broad geographic distributions of their loans. In the corporate responsibility area the banks have also taken some steps. The Royal Bank, for instance, published its code of advertising practice, and it has set out its corporate objectives, including corporate social responsibility. At the recent annual meeting of the Toronto Dominion Bank there was a statement made by the chairman that in his judgment shareholders would be receiving in the future more information of both a financial nature and a social responsibility nature; that this was the trend of what was to come.

[Translation]

Nos témoins ont fait parvenir un mémoire à tous les membres du comité. Ils ont également une déclaration préliminaire à faire; je cède donc la parole à M. Bill Davis.

Monsieur Davis.

M. Bill Davis (trésorier, United Church of Canada): Monsieur le président, nous sommes ravis de cette occasion de comparaître devant le comité et de parler brièvement du mémoire que nous avons présenté. Je n'ai pas l'intention de répéter tout ce qui se trouve dans le mémoire, mais de fournir simplement quelques renseignements et de préciser certaines choses; j'espère que nous pourrions ainsi consacrer le plus clair du temps de cette séance à une discussion avec les membres du comité.

En ma qualité de membre de la Société des analystes financiers, je me souviens personnellement d'une époque, il y a 10 ou 20 ans, où les analystes déployaient beaucoup d'efforts pour encourager les sociétés à augmenter la quantité de renseignements fournis dans les états financiers. Ces dernières années, nous avons remarqué une amélioration notable à cet égard. On semble reconnaître maintenant que les actionnaires, les investisseurs et un grand nombre d'autres intéressés ont parfaitement le droit d'obtenir certains renseignements pour porter certains jugements sur la nature de l'entreprise dans laquelle ils investissent leur argent ou dans laquelle ils sont intéressés. Encore plus près de nous, ce même intérêt s'est manifesté pour la divulgation de renseignements relatifs à la responsabilité sociale. Nous constatons que de nombreuses sociétés publient actuellement des rapports complets sur l'incidence sociale des diverses mesures qu'elles adoptent. D'autres consacrent des parties de leurs rapports annuels à cet aspect de leurs activités. Elles publient ainsi, de diverses manières, leurs codes de déontologie, des déclarations relatives à leurs principes civiques, et ainsi de suite. Dans l'article où le *Financial Post* octroyait ses prix pour les rapports annuels de cette année, on a traité précisément de la responsabilité sociale des corporations et signalé que, de l'avis du *Financial Post*, ces dernières devraient améliorer leurs rapports annuels à cet égard.

Les banques elles-mêmes n'ont pas été étrangères à cette tendance. Les députés ici présents se souviennent sans doute d'une époque où les réserves bancaires constituaient un sujet plutôt mystérieux dont il était question dans les états financiers. Personne ne savait au juste comment interpréter ces chiffres. Actuellement, les banques mettent à la disposition du public beaucoup plus de renseignements financiers. Elles publient même des ventilations géographiques générales de leurs prêts. Elles ont également pris des mesures relatives à leurs responsabilités sociales. La Banque Royale, par exemple, a publié son code de pratique publicitaire et a établi ses objectifs, y compris les principes de responsabilité sociale. Lors de la dernière réunion annuelle de la Banque Toronto-Dominion, le président du conseil d'administration a déclaré que d'après lui, à l'avenir, les actionnaires recevraient plus de renseignements tant sur les aspects financiers que sur la responsabilité sociale de la banque; il a dit que c'était là la tendance qui se dessinait.

[Texte]

I think change comes rather slowly in the banks. It is not a bad thing, I suppose, that our bankers generally are conservative by nature. Those to whom I have talked are somewhat like the chairman of the Toronto Dominion, and indicate that there is an inevitability about more information being made available. They think it is the direction in which they want to go. There is a certain reluctance to get too far away from the competition.

In addition to these factors, I think we have a growing interest in the public domain in what the banks are doing—international lending and its implications. This could be documented by the number of people who are in touch with their banks both at the local level and at the head office level. We have substantial numbers of signatures on petitions from people who are concerned about international lending. There are institutions and organizations that have gone so far as to withdraw their accounts from the banks over this issue. As you are probably aware, in the United States it is relatively easier to get a shareholder's resolution placed on the proxy statement, and in those cases on the American scene where this has been done significant universities have in fact voted with the churches to request increased disclosure and to oppose the lending of money to certain countries. Universities such as Harvard and Princeton are not insignificant representatives of public opinion.

What these shareholders are really asking is not simply what the bank is doing, they want to know in practical terms where the loans are being made. The thrust of our brief is simply that as part of their continuing charter from the Canadian people, our Canadian banks should be required to make available to those people the kind of information about loans that is needed to make some assessment of whether or not a satisfactory policy is being followed. I would like to make it very clear that the churches do not feel the public has any right to infringe upon the privacy or confidentiality of individuals or corporations that may be borrowing from the bank.

• 1550

What is of interest to us and to many others is not the terms of the loan or the credit-worthiness or credit rating or interest rate or any of that kind of information. What is really of interest to people is the broad and simple fact: has our bank made a loan to a government of a particular foreign country, or has it not? Now there are ways in which you can get that kind of information, it is expensive in terms of time and it is expensive in terms of money, and it seems unfortunate to us that shareholders who are after all the owners of the bank cannot have this kind of information and others who are prepared and able to spend the time can.

We make the contention that a loan to a foreign government is not a neutral fact. It represents a vote of confidence in the stability of that government and to some extent a vote of confidence for the status quo. It enables the borrowing government to pursue a particular policy and to draw the conclusion

[Traduction]

Je pense que les changements surviennent plutôt lentement dans les banques. Il n'est peut-être pas mauvais, j'imagine, que nos banquiers aient en général l'esprit plutôt conservateur. Ceux d'entre eux à qui j'ai parlé ressemblent un peu au président du conseil d'administration de la Banque Toronto-Dominion et déclarent volontiers qu'il est inévitable que plus de renseignements soient fournis. Ils disent vouloir aller dans ce sens. Après tout, les banquiers ne veulent pas trop se laisser distancer par leurs concurrents.

En outre, je pense que le public s'intéresse de plus en plus aux activités des banques sur le plan des prêts internationaux et de leurs répercussions. La preuve en est le nombre de personnes qui sont en communication avec leurs banques, qu'il s'agisse de la succursale ou du siège social, pour traiter de cette question. Nous avons recueilli, sur des pétitions, un nombre considérable de signatures de personnes qui se préoccupent des prêts internationaux. Il y a des établissements et des organismes qui ont été jusqu'à retirer leurs comptes de certaines banques, à cause de cette question. Vous le savez sans doute, aux États-Unis il est relativement plus facile de faire inscrire, par procuration, la résolution d'un actionnaire à l'Ordre du jour d'une réunion, et lorsque cette situation s'est produite aux États-Unis, des universités prestigieuses ont voté en faveur des résolutions des églises, demandant ainsi une divulgation accrue des renseignements, et s'opposant à l'octroi de prêts à certains pays. Des universités telles que *Harvard* et *Princeton* ne peuvent pas être tenues pour des représentants négligeables de l'opinion publique.

En réalité, ce que ces actionnaires demandent, ce n'est pas tant de savoir ce que fait la banque que de savoir en fait où les prêts sont accordés. Dans notre mémoire, nous disons simplement que, pour que les banques continuent de mériter la confiance des Canadiens, il faudrait que l'on exige d'elles de mettre à la disposition des Canadiens les renseignements relatifs aux prêts qui permettraient de juger du bien-fondé des politiques suivies par les banques. Je tiens à bien préciser, toutefois, que les églises n'estiment pas que le public ait le moindre droit d'enfreindre la vie privée ou le secret des particuliers ou des entreprises qui empruntent de l'argent aux banques.

Ce qui nous intéresse et qui intéresse beaucoup d'autres personnes n'est pas de connaître les conditions d'un prêt, la solvabilité de l'emprunteur le taux d'intérêt ou tout autre renseignement de ce genre. Nous voulons seulement savoir si, oui ou non, notre banque a accordé un prêt au gouvernement d'un pays étranger donné. Il existe, bien sûr, des moyens d'obtenir ces renseignements mais cela coûte cher et prend beaucoup de temps. Or, nous trouvons regrettable que des actionnaires qui, au fond, sont les propriétaires de la banque, ne peuvent pas obtenir ces renseignements alors que d'autres, qui sont disposés à y mettre le temps, peuvent les obtenir.

Nous estimons qu'un prêt à un gouvernement étranger n'est pas un geste neutre. Il représente une motion de confiance en la stabilité de ce gouvernement et, dans une certaine mesure, une mesure favorable au statu quo. C'est une manière de permettre au gouvernement emprunteur de poursuivre une

[Text]

that this policy is generally acceptable to the world community. We would suggest that lending policies have serious foreign policy implications.

At the end of the day the bank, regardless of how it juggles its money between international arms, is really using Canadian depositors' and shareholders' money and should be accountable to these people as well as to the Canadian public. We are firmly of the belief that the disclosure of this kind of information, the simple fact of a loan being made to the government of a particular country, will not in any way reduce competition nor will it infringe upon banker-client confidentiality. What we contend to be important is that all the shareholders—the shareholders, the public, depositors—should all be able to arrive at an individual judgment about the operation of their bank and its international lending policies, assess the impact that this has on events in other countries and then exercise those legitimate channels that are open to them to influence the policy decisions of their bank.

That, Mr. Chairman, is an introductory statement.

The Chairman: Thank you very much. Do any of the other witnesses want to make introductory statements of any kind, or supplement what has been said?

In that case I will recognize Mr. Kempling, followed by Mr. Saltsman and then Mr. Johnston.

Mr. Kempling: Thank you, Mr. Chairman. Let us assume that the banks agreed to give you this information as to where they have lent money and kept secret the terms and so forth, what would you propose to do with that information, once having received it?

Mr. Davis: I would suggest that it is not just the churches that want that information. The churches and any individual who was interested would then have to make their own assessment of what that particular loan meant to them, its importance, and the responsible course of action open.

There are ways of influencing the banks, there are ways of expressing one's opinion about it. It is hard to express an opinion if you do not know. We in the churches have tended to be interested primarily in meeting with management of the banks as a starting point. We have carried it beyond that. In some instances we have been to annual meetings to put the case in front of the shareholders who are the owners and the board of directors. That opportunity comes at an annual meeting, it does not come at any other time.

Mr. Kempling: If a group of banks, a consortium of banks, including Canadian banks, made a loan to a certain country, would you feel that you should comment on the fact that they made the loan? Would you intend to say they should or should not have made this loan or they should or should not be part of this consortium?

Mr. Davis: Yes, I think that would be one of the things we would be interested in.

[Translation]

politique donnée et de tirer la conclusion que cette politique est, en général, jugée acceptable par la collectivité mondiale. Nous estimons que les principes qu'adoptent les banques en matière de prêts ont des répercussions importantes sur la politique étrangère.

En fin de compte, abstraction faite de la manière dont la banque répartit son argent entre les puissances internationales, il reste qu'en réalité elle se sert de l'argent des déposants et des actionnaires canadiens et qu'elle devrait répondre à ces derniers ainsi qu'au public canadien de toutes ses activités. Nous sommes convaincus que la simple divulgation de l'acceptation ou du refus de prêter de l'argent au gouvernement d'un pays donné ne saurait d'aucune manière nuire à la concurrence ou trahir le secret des relations entre la banque et le client. Nous jugeons important que tous les intéressés—les actionnaires, le public, les déposants—puissent se faire une idée exacte des activités de leur banque, de ses politiques de prêts à l'échelle internationale et puissent évaluer l'incidence de ces politiques sur la situation des pays étrangers concernés. Les intéressés pourraient alors se servir des voies légitimes qui leur sont offertes pour influencer l'orientation de leur banque.

Monsieur le président, c'était là notre déclaration préliminaire.

Le président: Merci beaucoup. Y a-t-il un autre des témoins présents qui veuille ajouter quelque chose?

Alors, je donne la parole à M. Kempling, qui sera suivi par M. Saltsman, puis par M. Johnston.

M. Kempling: Merci, monsieur le président. Supposons que les banques consentent à vous révéler la destination de leurs prêts tout en gardant secrètes les conditions de prêts et le reste, que proposeriez-vous de faire de ces renseignements, une fois que vous les aurez?

M. Davis: Je tiens à signaler que ce ne sont pas seulement les Églises qui veulent ces renseignements. Les Églises et tout particulier que cela intéresse pourraient alors juger de la signification du prêt en question selon leurs propres critères et prendre les mesures qu'ils estiment nécessaires.

Il existe des moyens d'influencer les banques et d'exprimer son opinion à ce sujet. Il est difficile d'exprimer son opinion si l'on n'est pas au courant de la situation. Nous, les représentants des Églises, avons eu tendance à vouloir d'abord rencontrer la direction des banques pour commencer, mais nous avons été beaucoup plus loin que cela. Dans certains cas, nous avons participé à des réunions annuelles pour présenter la situation aux actionnaires, qui sont les propriétaires de la banques, et au conseil d'administration. Cette occasion ne se présente que lors d'une réunion annuelle.

M. Kempling: Si un groupe de banques, un consortium bancaire qui comprend des banques canadiennes, accordait un prêt à un certain pays jugeriez-vous qu'il vous revient de faire des observations relatives à ce prêt? Auriez-vous l'intention de dire que ce prêt aurait dû ou n'aurait pas dû être accordé ou que la banque ne devrait pas faire partie du consortium?

M. Davis: Oui, je pense que ce serait là une des mesures que nous envisagerions.

[Texte]

Mr. Kempling: Would you go so far as to say that you would counsel shareholders or depositors that perhaps they should not keep their money in that bank? Would you put sanctions against them?

• 1555

Mr. Davis: No. I do not think the churches would put themselves in the position of counselling depositors what to do with their own money.

Mr. Kempling: I was just wondering because in your paragraph 2 you say:

The Taskforce does not presume special knowledge of complex technical commercial arrangements. That is not our function. We do presume, however, to bring important and often under-represented social concerns to deliberations of aspects of economic life.

We get involved in this in other aspects. We see, for instance, the government through the Export Development Corporation guaranteeing a loan to a country that we in our context may not agree with. We see CIDA, for instance, giving a forgivable loan to Iran, which they did in 1974, at the time when they were buying several hundred million dollars worth of armaments from the United States. We question that, you see.

I wonder, for instance, if it is going to be the purpose of the Taskforce to comment on Bill C-32 that deals with economic boycotts. Are you going to get involved in that area as well, or are you just going to be involved in this portion of the Bank Act? What is the total thrust of the Taskforce?

Mr. Davis: Mrs. Pratt may want to comment on that last part of the question. We have certainly been involved with other branches of government around these kinds of questions and it is one of the mysteries to us how all of this gets co-ordinated at the government end. It seems to be a mystery to you too.

Mr. Kempling: It sure is, at times.

Mr. Davis: We try to plug in wherever we can. There is a relationship beyond any doubt between what we are talking about here and what is going on elsewhere, in Mr. Jamieson's department, for instance.

Mr. Kempling: What you are going to learn is after the fact. That is what I am concerned about. You are going to learn about these loans after they have been made. That is why I am curious about what you are going to do with that information. If you are just going to take that information and broadcast it, and you are going to allow the people who receive that information to make a judgment on it, that is one thing. But if you are going to counsel them on one way or another, that is something again. If you are going to take that sort of action you may not get the information you are seeking. That is the point I am trying to make. It is how you are going to use the information.

[Traduction]

M. Kempling: Iriez-vous jusqu'à conseiller à des actionnaires ou des déposants de retirer leur argent de cette banque? Imposeriez-vous des sanctions aux banques visées?

M. Davis: Non. Je ne pense pas que les églises veuillent conseiller les déposants sur ce qu'ils devraient faire de leur argent.

M. Kempling: Je me posais la question car, au paragraphe 2 vous dites:

Le groupe de travail ne prétend pas avoir une connaissance spéciale des ententes commerciales qui sont à la fois techniques et complexes. Cela n'est pas de son ressort. Il prétend, par contre, exposer certains problèmes sociaux importants et souvent sous-évalués lors des délibérations sur les aspects de la vie économique.

Ce paragraphe englobe donc d'autres aspects, notamment celui de la Société de développement des exportations, par l'entremise de laquelle le gouvernement peut consentir des prêts à un pays dont nous n'approuvons pas la politique. Ainsi, l'ACDI a consenti un prêt à remboursement conditionnel à l'Iran, en 1974, à l'époque où ce pays achetait pour des centaines de millions de dollars d'armements aux États-Unis. Or là, nous ne sommes pas d'accord.

J'aimerais également savoir si votre groupe de travail a l'intention d'étudier les articles du Bill C-32 qui portent sur les boycottages économiques. Avez-vous l'intention d'étudier ces autres articles ou bien préférez-vous vous limiter à cette partie seulement de la Loi sur les banques? En fin de compte, quel est le mandat de ce groupe de travail?

M. Davis: Mme Pratt voudra sans doute répondre à la dernière partie de votre question, mais auparavant, j'aimerais vous dire que nous avons déjà étudié ce genre de question avec d'autres secteurs du gouvernement et, à ce propos, la façon dont toutes ces activités sont coordonnées au niveau gouvernemental sont un mystère pour nous, et pour vous aussi, apparemment.

M. Kempling: En effet, cela arrive.

M. Davis: Nous essayons de nous brancher dans le système là où nous le pouvons. Il est évident qu'il existe un lien entre le sujet dont nous discutons aujourd'hui et ce qui se passe au ministère de M. Jamieson, par exemple.

M. Kempling: Selon la recommandation que vous nous faites, vous ne pourriez obtenir ces informations qu'à posteriori. A mon avis, c'est là le problème. Ainsi, vous ne serez informés de ces prêts qu'une fois qu'ils auront été consentis. J'aimerais donc savoir ce que vous comptez faire de ces renseignements. Certes, vous pourriez les communiquer au public afin que chacun puisse exercer son libre choix; toutefois, le problème serait tout autre si vous aviez l'intention de donner des conseils, dans un sens ou dans l'autre. En effet, si c'est là ce que vous avez l'intention de faire, vous risquez de ne jamais obtenir ces renseignements. Voilà ce que je voulais vous dire et voilà pourquoi j'aimerais savoir ce que vous avez l'intention de faire de ces renseignements.

[Text]

Let me give you an example. A couple of years ago I was in Egypt. A consortium of banks got together and put together a bundle of money to assist Egypt with a loan they had or a debt they owed to Russia. This was judged, I suppose, by a group of British, American and Canadian bankers and some bankers from Japan to be a step in the right direction that would perhaps assist Egypt out of their difficulties. At the time it was done it was very questionable whether very many people in Canada would have supported that sort of action.

What I am getting at is that down the road some of these things take two and three years to develop, and you might put a subjective judgment on an action by a bank now that may not see fruit for two years. You are getting into very delicate water in this sort of thing.

The Chairman: I would like to recognize Mrs. Pratt who wants to reply as well.

Mrs. Pratt (Co-ordinator of the Taskforce on the Churches and Corporate Responsibility): It seems to me when you say that if you are going to counsel against certain loan policies of the bank, once you know that information you may not get that information. That is why we are here because we feel it is fairer that everybody should be in receipt of that information. It is not only the churches who may wish to pass judgment on certain loans one way or another. They may say, we think that was a good loan done for the benefit of the people. Or we may say that loan did not benefit the people and the development in that country. Surely this Committee would not legislate anything or propose an amendment which would only serve the churches. It is disclosure which would be of benefit for anyone and there may be quite a number of groups who would not agree with the judgment of the churches over any one particular loan but at least we would have a public debate about it. A debate about the disclosure of information is always healthy in a democratic country and something which people do not know about. At this point, I take the position that there are loans of a certain significance in countries which are extremely repressive. The loans to another country which has a relatively stable government and a democratic, friendly government may not have that political significance. When this Committee considers whether loans should be above a certain amount, should be disclosed as a matter of course, then everybody can comment and make their own judgment on it and in some instances, major loans by bank consortia, in which the Canadian banks have to play a significant part, may be of such significance that it may keep in power a repressive government or enable that government to—let us say, that loan could tip the hand in terms of Canadian foreign policy that we have such a vested interest through those loans in that country that Canadian foreign policy cannot operate independently anymore of that.

• 1600

Mr. Kempling: Let us pursue that for just a moment. In Asia, the only democratically elected government is the Government of Japan, in all of Asia. In the Middle East, the only democratically elected government is the Government of Israel.

[Translation]

Prenons un exemple. Il y a deux ans, je me trouvais en Égypte. Un consortium de banques a décidé de rassembler un certain montant pour aider l'Égypte à rembourser un prêt ou une dette qu'elle avait contracté auprès de la Russie. Je crois qu'il s'agissait d'un groupe de banques britanniques, américaines, canadiennes et japonaises. À l'époque où cela s'est passé, je ne suis pas sûr que ce genre de mesure aurait été très populaire auprès des Canadiens.

Je veux dire par là que les choses évoluent en deux ou trois ans et que vous risqueriez ainsi de condamner aujourd'hui l'initiative d'une banque qui ne porterait ses fruits que dans deux ou trois ans. J'ai l'impression que vous avancez sur un terrain très glissant.

Le président: Je donne la parole à madame Pratt qui voudrait bien répondre à votre question, elle aussi.

Mme Renate Pratt (coordonnatrice du groupe de travail des Églises sur la responsabilité des corporations): Vous avez dit que nous risquerions de ne plus obtenir ce genre de renseignements si nous conseillions aux clients d'une banque de s'opposer aux politiques de prêts de cette dernière. Or, c'est justement pour que tous les Canadiens soient informés de ces politiques de prêts que nous sommes ici aujourd'hui. Les églises ne sont pas les seules à vouloir se prononcer sur certains prêts consentis par les banques. Elles ont parfaitement le droit d'affirmer que, selon elles, tel ou tel prêt sert l'intérêt du pays ou que, au contraire, il n'a nullement profité aux habitants de ce pays. Il est évident que votre Comité ne proposerait pas un amendement qui ne servirait que l'intérêt des églises. À mon avis, la divulgation de ce genre de renseignements profiterait à tout le monde; certes, d'aucuns pourraient ne pas être d'accord avec les églises au sujet de tel ou tel prêt, mais, au moins, nous aurions un débat public, ce qui est tout à fait sain dans un pays démocratique. À l'heure actuelle, j'estime que des prêts importants sont consentis à des pays qui exercent une dure répression. Ceux qui sont consentis à un pays dont le gouvernement est relativement stable, démocratique et amical n'auront peut-être pas autant d'importance politique. Si les modalités des prêts consentis par les banques à des gouvernements étrangers étaient connues du grand public, chacun pourrait exercer son libre choix; dans certains cas, des prêts très importants sont consentis par des consortiums bancaires, dont font partie des banques canadiennes, et ces prêts servent parfois à maintenir au pouvoir un gouvernement oppresseur; ce genre de prêt risque même de bloquer la politique étrangère canadienne, en ce sens que notre pays est obligé de tenir compte des intérêts qu'il a acquis dans ce pays par l'intermédiaire de ces prêts.

M. Kempling: À ce propos, permettez-moi de vous dire que, sur le continent asiatique, le seul gouvernement qui ait été élu démocratiquement est celui du Japon. Au Moyen-Orient, il n'y a que le gouvernement d'Israël qui se trouve dans cette situation.

[Texte]

Mrs. Pratt: I was not saying that you should make no loans to any country but there are some loans—certainly if you have a disclosure and everybody can decide of their own whether they feel that this loan is of political significance or not, that is then open to public view and the impact of that loan can be assessed publicly.

Mr. Kempling: I see.

The Chairman: You are out of time, Mr. Kempling. Would you want to just wind up?

Mr. Kempling: Yes. I was just going to say that I can see what you are getting at. I have a feeling for what you are trying to do. I am just trying to look at it in the practical sense. If we say to Canadian businesses that are operating outside of Canada that every time the government decides to have a tiff with the government of that country, what do we do with the assets that are there? Who is going to compensate them? Unless you go full circle it is really not very effective. If we are going to say, for instance, that a Canadian investment in South Africa, as an example—what do we do with the investment down there? Do we compensate them, do we get them to pull out, do we force them to sell? Do we have that kind of power? I do not think we do. It just seems to me that we are placing not only our banks but our businesses in a rather difficult position vis-à-vis their competitors. I am just wondering if you have thought that through.

Mrs. Pratt: I really cannot see that, Mr. Kempling, because the information about loans—if you want to take the question about South Africa—is available. Our point is it is available after a great deal of money and research. There are institutions in the World Bank, statistics from the Bank for International Settlements which bring these loan agreements out. They are very difficult to get at but we can get at them, but why should those institutions have better access to information about loans than the shareholder or the Canadian public?

Mr. Kempling: They had to get a copy of the Saudi Arabi-an-Bell Canada agreement from the United States.

Mrs. Pratt: Right.

Mr. Kempling: They could not get it here in Canada.

Mrs. Pratt: Why can Canadians not have that access?

Mr. Kempling: It is cleared up. Thank you very much, Mr. Chairman.

Mr. Saltsman: Mr. Chairman, I can see the point Mr. Kempling was getting at, and in fact there may be some merit in the argument that once you get this information there may not be very much you can do with it, but that is not an argument about not having the information available and letting what you do about it become part of the ongoing debate in society. You are saying it is not for the churches alone and you are right. As a member of Parliament I would like to have this information; I do not always have it. It should be debated

[Traduction]

Mme Pratt: Cela ne veut pas dire qu'aucun prêt ne devrait être consenti à ces pays; à mon avis, si les modalités de ces prêts sont divulguées, chacun peut décider de lui-même si ce prêt a une importance politique ou non. C'est cette évaluation par le public qui est importante.

M. Kempling: Je comprends.

Le président: Votre temps est écoulé, monsieur Kempling. Voulez-vous quelques minutes pour résumer?

M. Kempling: Oui. Je vois où vous voulez en venir et votre cause m'est plutôt sympathique. Toutefois, j'essaie d'étudier votre recommandation sur un plan pratique. Chaque fois que le gouvernement décidera de se chamailler avec le gouvernement d'un pays, que dirons-nous aux entreprises canadiennes qui y sont installées, que ferons-nous de leurs biens, qui les indemniseront? Il faut aller jusqu'au bout, sinon, une telle recommandation ne serait pas très efficace. Par exemple, que ferions-nous des investissements canadiens en Afrique du Sud? Faudrait-il indemniser les sociétés en question, les rappeler au Canada, les obliger à vendre? En avons-nous le pouvoir? Je ne le pense pas. A mon avis, non seulement nos banques, mais également nos entreprises se retrouveraient dans une situation plutôt difficile par rapport à leurs concurrents. Avez-vous songé à tout cela?

Mme Pratt: J'ai du mal à envisager une telle situation, monsieur Kempling, étant donné que les renseignements que nous réclamons sur ces prêts existent, et c'est le cas par exemple, de ces prêts à l'Afrique du Sud. Ces informations existent donc, mais il faut les compiler, ce qui exige un certain temps et de l'argent. Plusieurs établissements, notamment la Banque Mondiale et la Banque des Règlements internationaux, publient les modalités de ces prêts. Même si cela est très difficile, on peut les obtenir et on peut alors se demander pourquoi ces établissements auraient davantage accès aux renseignements relatifs à ces prêts que l'actionnaire ou le citoyen canadien.

M. Kempling: Ils ont dû demander aux États-Unis un exemplaire de l'accord conclu entre l'Arabie Saoudite et Bell Canada.

Mme Pratt: C'est exact.

M. Kempling: Parce qu'ils n'arrivaient pas à l'obtenir au Canada.

Mme Pratt: Pourquoi les Canadiens ne peuvent-ils pas avoir accès à ces informations?

M. Kempling: J'en ai terminé, merci, monsieur le président.

M. Saltsman: Monsieur le président, je vois où M. Kempling voulait en venir et, bien sûr, on peut se demander à quoi serviront ces renseignements une fois qu'on les aura; toutefois, ce n'est pas une raison pour ne pas les divulguer et j'estime qu'il importe que cela fasse l'objet d'un débat permanent. Vous avez dit que cela ne servirait pas seulement aux églises, et vous avez raison. Moi-même, à titre de député, j'aimerais avoir ces renseignements et je ne les ai pas toujours. Ils devraient être divulgués de la même façon que nous obligeons les organismes

[Text]

in the same way that we insist that public bodies disclose the kinds of financial arrangements they have and the extent to which they are in harmony with public policy. I think banks, to a very large extent, are instruments of public policy today. They certainly operate in many areas as an adjunct to public policy, and therefore we should know what they are doing.

• 1605

I would like to congratulate you on your brief. I think the request you are making is a very modest one and a very careful one. For instance, in No. 3 you are very careful to say that you are not going to interfere with the decisions the banks make; you just want to know what kind of decisions they have made and want that decision to be put to the scrutiny of the public in order to see if in fact that is the way Canadians want their banks to believe.

It may be that the banks will be able to persuade their depositors that while the loan is not all that much in keeping with maybe humanitarian politics, they could make more money on it. It may be the decision of the depositor that they prefer it one way rather than the other. At least they should have that choice, and I think that is really all you are arguing for. As such, I think it is a worthwhile thing and certainly a step in the direction that society has now been taking for quite a while in terms of making more and more information available in such a form that the public can judge.

The point you made about risk funds, various banks at one time claimed there was no way that this information could be made public without destroying the very operation of the banking system itself. It does not seem to have had that effect.

Mr. Davis: It has not been noticeable.

Mr. Saltsman: No, no. So I would like to congratulate you. I really do not have any questions to ask you beyond saying that I think your recommendations are reasonable and I would like to see them supported.

The Chairman: Thank you, Mr. Saltsman. Mr. Johnston.

Mr. Johnston: There seems to be at least two objectives in the brief you presented. One objective seems to be that you believe economic sanctions of the kind that the government imposes, and which perhaps ultimately would result from the disclosure of what kind of loans are being made by our financial institutions, could bring about fundamental changes in social and political regimes in these foreign countries. Do you think that is a realistic position?

Mr. Davis: I would like to suggest that what we are talking about in the brief is not necessarily economic boycott. I think what we are saying is that it is very awkward to be saying one thing as the government of a country but something else, through your own banking system, to say that we have taken positions on South Africa and Chile, that as the Government of Canada we have made public statements. I do not think the governments of South Africa or Chile really care very much what Canada says if at the same time they can borrow all the

[Translation]

publics à divulguer les accords fiscaux qu'ils ont signés pour s'assurer qu'ils sont bien conformes à la politique publique. À mon avis, les banques sont, aujourd'hui, dans une grande mesure des instruments de la politique publique. Dans beaucoup de domaines, elles sont un prolongement de la politique publique et, par conséquent, nous devrions être informés de ce qu'elles font.

J'aimerais maintenant vous féliciter de votre mémoire et de la demande que vous y formulez, laquelle est, à mon avis, très modérée et très prudente. Par exemple, au paragraphe no 3, vous prenez la précaution de dire que vous n'avez pas l'intention d'intervenir dans les décisions que prennent les banques, mais que vous voulez simplement les connaître et les communiquer au public pour voir si les Canadiens les approuvent.

Il se peut que les banques réussissent à persuader leurs clients, que, même si un prêt n'est pas tout à fait conforme aux principes humanitaires de certaines politiques, il leur sera très profitable. Toutefois, ce sera alors au déposant de faire son choix et c'est cela qui est important. Je pense donc que c'est un principe tout à fait valable qui s'inscrit parfaitement dans l'orientation qu'a prise la société depuis un certain temps en informant de plus en plus le public.

Vous avez parlé tout à l'heure des réserves en disant qu'à une certaine époque, les banques prétendaient qu'il était impossible de publier des renseignements au sujet de ces réserves sans miner tout le système bancaire. Je ne pense pas que cela ait eu cet effet.

M. Davis: En tout cas, on ne s'en est pas aperçu.

M. Saltsman: En effet. Je vous renouvelle mes félicitations car je n'ai pas vraiment de questions à vous poser; je tiens simplement à vous dire que vos recommandations me paraissent tout à fait raisonnables et qu'elles devraient donc être adoptées.

Le président: Merci, monsieur Saltsman. Monsieur Johnston.

M. Johnston: Le mémoire que vous avez présenté semble avoir deux objectifs. Tout d'abord, vous semblez croire que les sanctions économiques que le gouvernement pourrait imposer à la suite de la divulgation des renseignements relatifs aux prêts consentis par nos banques pourraient modifier radicalement les régimes sociaux et politiques des pays en question. Le pensez-vous vraiment?

M. Davis: Ce dont nous parlons dans notre mémoire ne conduit pas nécessairement au boycottage économique. Nous pensons plutôt qu'il est très maladroit de la part du gouvernement d'appuyer certains pays par l'intermédiaire de notre système bancaire et, en même temps, de faire des déclarations publiques sur les gouvernements d'Afrique du sud et du Chili. Les gouvernements de ces deux pays se moquent certainement pas mal de ce que le Canada affirme publiquement si, en même temps, nous leur prêtons tout l'argent dont ils ont

[Texte]

money they need whenever they need it. That is that lack of harmony we are talking about. To simply make the banks accountable to the public for the loans they have made is not necessarily to advocate a total boycott.

Mr. Johnston: I am not suggesting that it is. It is just one more step toward an economic sanction against a particular political or social regime. It seems to me that it divides into two. One is a statement of principles, stating that we do not condone this regime, if you like, and which is what the Government of Canada has done. I have been rather cynical, I guess, about the impact of various kinds of boycotts because of the enormous number of ways that they can be avoided, circumvented and so on, I would think, particularly in terms of financial flows.

Mr. Davis: I guess we are contending that there are only so many ways of making a change in a particularly repressive situation. Some of them are peaceful and some of them are not, and economic pressure is perhaps one of the last peaceful ones left. There are not that many options left in the world in some of these situations.

• 1610

Mr. Johnston: But let us assume, for example, in the case of Chile or some other country, that instead of borrowing from Canada, they borrow from another country that Canadian banks are lending to; is it not still important, perhaps more important, that the position of the Canadian people be made known to the world by formal positions taken by the government rather than by what may happen at the level of private institutions such as the banks, because I regard them as private institutions.

Dr. John Foster (Special Assistant, Research and Resources in Social Issues, the United Church of Canada): I think that question has been examined recently on a fairly thorough basis by the Commission on Human Rights of the United Nations, in a report that is known as the Cassese Report, named after Antonio Cassese, an Italian *rapporteur* who prepared a report this past year called *A Study of the Impact of Foreign Economic Aid and Assistance on Respect for Human Rights in Chile*.

The case that is made there is that the international community may in fact decide at the political level, as far as government policy is concerned and official economic aid, to limit aid or to cut it off. They may not only make a rhetorical or a principle statement but they may decide, for instance, as seems to be the case in Canada, that no CIDA aid should be given to a particular country unless internal practices change; and that is the product, in the United States and Canada, in Britain, France and some other countries, of a democratic process for the most part. There has been considerable discussion of this in the United States Congress and in committees around the Canadian House of Commons.

Then you find that the private institutions in precisely those countries undermine that policy by lending without condition to human rights; and it simply seems to be a logical extension of the positions of those governments to regulate that sort of lending, or at least to raise questions about it.

[Traduction]

besoin. C'est ce manque de logique qui nous préoccupe. Le fait de demander que les banques soient responsables devant le public des prêts qu'elles ont consentis ne revient pas à préconiser un boycottage à outrance.

M. Johnston: Ce n'est pas ce que je voulais dire. Votre recommandation constitue une étape de plus vers l'imposition de sanctions économiques contre un régime social ou politique. A mon avis, il y a deux distinctions à faire. Tout d'abord, le gouvernement du Canada a fait une déclaration de principe, indiquant qu'il n'approuvait pas ces régimes. Je me suis peut-être montré un peu cynique quant à l'efficacité des boycottages, quels qu'il soient, étant donné qu'il y a maintes façons de les éviter et de les contourner, surtout en ce qui concerne les mouvements de capitaux.

M. Davis: Il y a beaucoup de façons de modifier une situation particulièrement répressive. Certaines sont pacifiques, d'autres pas, et la pression économique est sans doute l'une des moins pacifiques. Il ne nous reste pas tellement d'autres possibilités.

M. Johnston: Supposons, par exemple, dans le cas du Chili ou d'un autre pays, qu'au lieu d'emprunter du Canada, il emprunte d'un autre pays auquel les banques canadiennes accordent des crédits; n'importe-t-il pas alors, à plus forte raison peut-être, que ce soit le gouvernement qui prenne officiellement position, afin de faire connaître le point de vue de la population canadienne, plutôt que les banques qui sont des établissements privés?

M. John Foster (adjoint spécial, recherche et ressources des questions sociales, Église unie du Canada): Je crois qu'une étude assez approfondie a été faite récemment par la Commission des droits de l'homme de l'ONU, qui a publié le rapport Cassese, du nom d'Antonio Cassese, spécialiste italien qui a présenté l'an dernier un rapport de l'étude portant sur l'incidence de l'aide et de l'assistance économique étrangères sur le respect des droits de l'homme au Chili.

Selon ce rapport, la Communauté internationale peut décider au niveau politique, par le biais des programmes officiels d'aide économique, de limiter ou de supprimer l'aide à certains pays. On peut dépasser les déclarations et les énoncés de principes en décidant, par exemple, comme l'a fait le Canada, que l'ACDI n'accordera aucune aide à certains pays, tant qu'ils n'auront pas modifié leur politique intérieure. Ces décisions découlent principalement, aux États-Unis, au Canada, en Grande-Bretagne, en France et dans d'autres pays, du processus démocratique. Cette question a fait l'objet de débats importants tant au Congrès américain que dans les comités de la Chambre des communes du Canada.

On constate par ailleurs que les établissements privés de ces mêmes pays vont à l'encontre de cette politique en accordant des prêts sans tenir compte des droits de l'homme; il semblerait logique que ces gouvernements réglementent ces prêts, ou du moins les remettent en question.

[Text]

Now, we are not going anywhere near that far in this brief: that is something which would have to develop after some public discussion; but it seems to me that the information about Canadian interests is essential to that discussion.

The Chairman: Mrs. Pratt.

Mrs. Pratt: I would like to add to this that if you feel that it is appropriate for the Canadian people through the channels of formal government statements to protest against certain companies' excesses in violation of human rights, then the same protest should be open to those who have a stake in the banks—the depositors, the shareholders—so that they can view not only what their government says but also, through their economic dealings in major financial institutions, whether they approve of what the banks are doing or not. They are not being given that opportunity until they know what the economic relationships are. All that we are arguing for is that a disclosure should be made so that the Canadian people have the same kind of opportunity to protest economic relationships as our government protesting on a public government level.

The other thing you were saying was about sanctions. I share your skepticism about the possibility of enforcing sanctions at all levels. On the other hand, it is quite likely that in the near future the question of selected sanctions, at least, against South Africa may come up. Canada has played a major role during the last 18 months in terms of negotiating a settlement for Namibia. It is very much in question whether that settlement will be fair and just for the Namibian people, and there may be moves at the United Nations in which English Canada might play a major role in discussing selective sanctions. Now, at this point there is no knowledge within the Canadian Parliament or within the government of how much money or what our economic interests are to assess what steps need to be taken to assess those sanctions. It is just as important for the Canadian government, for the parliamentarians, to know what is involved here as it is for the Canadian public. It is a point which is not that far away.

• 1615

Mr. Johnston: Both answers I think are very good but the point that I believe should be made, that I think you are making, is that these steps should be taken whether they work or not. In other words you are going beyond the economic sanction. We may all be skeptical about how effective it will be but you believe it is important as a statement to the world that we are concerned about it. That is essentially the position of your Taskforce as I understand it. Would that be correct? Because you have initially begun by saying that the complexities and technical issues, and so on, you prefer not to get into.

Mrs. Pratt: Right.

Mr. Johnston: So your concern is more with the moral principle involved than whether you are going to . . .

Mrs. Pratt: That is true but in practical terms the governments of the various states, and that would include the Canadian government, would have some idea of what these steps involve in Canadian economic relations to South Africa.

[Translation]

Nous n'allons pas aussi loin dans notre mémoire, car c'est une question qui doit être résolue après un débat public, mais j'estime qu'il faudra tenir compte, dans ce débat, des intérêts du Canada.

Le président: Madame Pratt.

Mme Pratt: Je voudrais ajouter à ce sujet que si l'on considère approprié que la population canadienne, par l'intermédiaire de son gouvernement, proteste contre les excès de certaines sociétés allant à l'encontre des droits de l'homme, la même possibilité devrait être offerte à ceux qui ont des avoirs dans les banques, les déposants, les actionnaires. Ainsi, ils pourraient non seulement connaître la position du gouvernement, mais aussi se faire une idée de la moralité des opérations faites par les principaux établissements financiers. Ils ne peuvent le faire tant qu'ils ne connaissent pas les rapports économiques. Tout ce que nous demandons, c'est que ces rapports soient divulgués à la population canadienne, pour qu'elle puisse dénoncer ce qui lui semble répréhensible, tout comme le gouvernement le fait au niveau public.

Vous avez également parlé des sanctions. Je suis tout aussi sceptique que vous quant à la possibilité d'appliquer ces sanctions à tous les niveaux. Par ailleurs, on peut s'attendre que la question de sanctions au moins sélectives contre l'Affrique du Sud soit soulevée bientôt. Depuis un an et demi, le Canada a joué un rôle de premier plan dans la négociation d'un règlement en Namibie. Il n'est pas du tout certain que ce règlement sera juste pour la population namibienne, et le Canada anglais peut être appelé à jouer un rôle important aux Nations Unies, lorsque des sanctions sélectives seront proposées. A l'heure actuelle, ni le Parlement, ni le gouvernement du Canada ne sont en mesure d'évaluer les effets probables de ces sanctions par rapport à nos intérêts économiques. Le gouvernement et les parlementaires canadiens ont tout aussi besoin de connaître ces données que le public canadien. La question n'est pas aussi hypothétique qu'elle n'en a l'air.

M. Johnston: Les deux réponses sont très intéressantes, mais il importe de souligner, et je crois que c'est ce que vous voulez dire, que ces mesures doivent être prises, qu'elles soient efficaces ou non. En d'autres termes, il s'agit plus que de sanctions économiques. Quel que soit notre scepticisme quant à leur efficacité réelle, vous croyez qu'il faudrait que nous exprimions notre préoccupation devant la communauté mondiale. Si je comprends bien, c'est la position de votre groupe de travail. Est-ce exact? Vous avez dit au début que vous ne vouliez pas entrer dans les complexités et les technicalités de cette question.

Mme Pratt: C'est exact.

M. Johnston: Vous vous intéressez donc davantage au principe moral qui est en cause que . . .

Mme Pratt: C'est juste, mais en pratique, les gouvernements des États, y compris le gouvernement canadien, auraient ainsi une idée des effets que ces mesures auraient sur les relations économiques du Canada avec l'Afrique du Sud, autrement, il

[Texte]

It will not be in a position to institute properly the kinds of steps which need to be taken to enforce those sanctions. At this point I take it that parliamentarians do not have access to the kind of information we are asking for.

Mr. Kempling: That is right.

The Chairman: Mr. Johnston.

Mr. Johnston: That is all, thank you.

The Chairman: Mr. Lumley.

Mr. Lumley: Thank you, Mr. Chairman.

First of all, I would like to apologize to our witnesses for missing their opening statement. If it is any different from their original brief and has already been covered I apologize for my questioning.

I would like to know from our witnesses what is the Taskforce position on other Canadian corporations dealing with foreign corporations concerning disclosure. You made representation here with respect to banks dealings; what about other Canadian corporations?

Mr. Davis: I can speak to this. You have to understand the Taskforce a little bit. It is a co-ordinating body pulling together the work of several different denominations; two of us happen to be United Church in this particular instance. If you want official positions, we have been pressing corporations to make public their code of business practice, their code of conduct if you like, and to include in that code some social responsibility factors. We have been interested in how they monitor those factors. We are dealing here with a brief related to an act concerning the banks but it is not inconsistent in any way with the kind of position we have taken with other corporations.

Mr. Lumley: Do you feel that if Company A in Canada is selling capital goods or technology to another country that disclosure should be made as well as banks making loans to various countries or companies within those countries?

Mr. Davis: I find your question a little difficult to pin down. We have been in conversation with many corporations around specific countries, and I can go into details. We are interested in kinds of things like labour practices, the extent to which they take advantage of, say, an apartheid situation and cheap labour that may be available, living conditions, the way in which they are moving to change the situation, trade union rights, all that sort of thing. Whether we would want to know what specific implements Massey-Ferguson may be selling in what specific countries, I would have to say it is a question that we have not addressed very seriously. We have tended to talk to specific countries or companies about quite a range of things but the specific example you gave does not strike a note with me as a specific example I can focus on.

• 1620

Mr. Lumley: Based on my reading the brief, which was done several weeks ago, I believe it was the principle of disclosure that you were enunciating. And if we are discussing principle I would think to be consistent you would want the same disclo-

[Traduction]

ne pourra pas prendre les mesures qui s'imposent pour appliquer ces sanctions. A l'heure actuelle, je crois que les parlementaires n'ont pas accès aux renseignements que nous demandons.

M. Kempling: Vous avez raison.

Le président: Monsieur Johnston.

M. Johnston: C'est tout, je vous remercie.

Le président: Monsieur Lumley.

M. Lumley: Merci, monsieur le président.

Tout d'abord, je prie les témoins de m'excuser de n'avoir pas entendu leur déclaration préliminaire. Si elle diffère de leur mémoire et si mes questions ont déjà été posées, je m'en excuse.

Les témoins pourraient-ils nous dire quelle est la position du groupe de travail quant aux autres sociétés canadiennes qui font affaires avec des sociétés étrangères, en ce qui concerne la divulgation. Jusqu'à maintenant, vous avez parlé des banques, mais qu'en est-il des autres sociétés canadiennes?

M. Davis: Je vais vous répondre. Il faut comprendre le fonctionnement du groupe de travail. C'est un groupe de coordination qui coordonne les efforts de plusieurs confessions différentes; il se trouve que deux de ses membres appartiennent à l'Eglise Unie. En ce qui concerne les positions officielles, nous avons pressé les sociétés de rendre publics leurs codes de pratique commerciale, leurs codes de conduite si vous voulez, et d'y inclure certains facteurs de responsabilité sociale. Nous avons observé la façon dont ces facteurs entrent en ligne de compte. Dans le cas qui nous occupe, notre mémoire porte sur une loi concernant les banques, mais il n'entre aucunement en conflit avec les positions que nous avons prises face aux autres sociétés.

M. Lumley: Selon vous, les sociétés canadiennes qui vendent des biens de capital ou de la technologie à d'autres pays devraient divulguer leurs opérations, comme les banques qui consentent des prêts à des pays ou à des sociétés qui se trouvent dans ces pays?

M. Davis: Il est difficile de répondre à votre question. Les contacts que nous avons eus avec de nombreuses sociétés concernaient des pays précis, et je peux vous donner des détails. Nous nous intéressons aux pratiques d'emploi de ces sociétés, nous cherchons à savoir si elles profitent, mettons, de l'apartheid et de la main-d'œuvre à bon marché, à connaître les conditions de vie de leurs employés, les efforts qu'elles font pour améliorer la situation, leur attitude face aux droits syndicaux, etc. Quant à savoir quelles machines *Massey-Ferguson* vend à certains pays, nous n'y avons pas pensé très sérieusement. Nous nous intéressons surtout à certains pays et certains problèmes particuliers, et l'exemple que vous me donnez n'entre pas vraiment dans nos préoccupations.

M. Lumley: De la façon dont je comprends votre mémoire, je l'ai lu il y a déjà quelques semaines, et c'est du principe de la divulgation dont vous faites état. Au niveau du principe, pour être juste avec tout le monde, vous voudriez la même divulga-

[Text]

sure with companies because a bank is dealing with a certain country, or it could be a company dealing with a certain country, which would be far more damaging from a moral issue which obviously it would take the next step that you will be thinking about.

Mr. Davis: You are making the distinction between the government of the country and other aspects of the country.

Mr. Lumley: No, not necessarily.

Mr. Davis: Our brief has tended to do that and we have tended to some extent to do that too.

Mrs. Pratt: Obviously the corporate aspect does not come into this brief either then if you consider a bank as a financial corporation. The particular issue here relates to loans to foreign governments and foreign government agencies, para-statal organizations, so that to our reading of the situation and in terms we have prepared the brief touch upon legislation thereto. The difference between a corporation which has production, say, in South Africa is that they have at least theoretically a margin of inference on the well-being of the people they employ. They can follow the code of business ethics; they can give equal pay for equal work; have a promotion program in place which will help the blacks to better themselves.

The loans to the South African Government and to the South African para-statal institutions do not have that aspect at all. Loans to the South African Government are made directly to the architects of apartheid who can be relied upon to enforce apartheid to the letter; and therein lies the difference. You can talk to corporations about their management relationship with labour and with employers and their employees and dependants, and we have done that. You can even raise questions about what products they sell to the South African military and the police and you could devise a request, say, from member churches of the Taskforce that these sales will no longer be made because, quite clearly, they support the military industrial complex of the apartheid state. But the bank loans aspect—and this is what we tried to concentrate on in our brief to this Committee—have a foreign policy aspect to it which we felt was important to take note of.

Mr. Lumley: I am just concerned about treating banks differently than other corporations when in essence in many cases in terms of . . .

Mr. Davis: Could I just comment that we have on a number of occasions supported what are generally classified as "disclosure resolutions" that American churches have brought to American corporations other than banks, and I think the principle is essentially the same. Yes, we do want information and we think shareholders are entitled to information. We ourselves have just brought a disclosure resolution to a Canadian corporation, using incidentally the laws of the Securities and Exchange Commission of the United States because it happens to be a listed stock. I do not think we are being inconsistent. On disclosure of information, yes, we are pretty four-square on that for any corporation to its shareholders.

[Translation]

tion de la part des sociétés; une banque en effet peut traiter avec un pays, une société peut traiter avec un pays d'une façon qui entraîne des conséquences fâcheuses du point de vue moral et qui vous amène à cette autre étape à laquelle vous songez.

M. Davis: Vous faites la distinction entre le gouvernement du pays et les autres composantes du pays.

M. Lumley: Pas nécessairement.

M. Davis: Notre mémoire tend à faire cette distinction, et nous tendons à la faire aussi, dans une certaine mesure.

Mme Pratt: Il n'est pas tenu compte de l'aspect corporatif dans ce mémoire, sauf si l'on considère qu'une banque peut être une entreprise financière. Il est question ici des prêts aux gouvernements étrangers et aux organismes des gouvernements étrangers, les organismes parallèles à l'état; c'est ainsi que nous voyons la situation et c'est ainsi que notre mémoire traite de la législation qui s'y rattache. Une société qui maintient une production en Afrique du sud, disons, influence, en théorie du moins, le bien-être des gens qu'elle emploie. Elle peut suivre un code d'éthique commerciale; elle peut verser un salaire égal pour un travail égal; elle peut avoir un programme de promotion qui aide les noirs à améliorer leur situation.

Les prêts consentis au gouvernement sud-africain ainsi qu'aux institutions parallèles à l'état sud-africain ne comportent pas cet aspect. Les prêts au gouvernement sud-africain sont versés directement aux architectes de l'apartheid qui ne manquent pas d'appliquer l'apartheid à la lettre. Ce n'est pas la même chose. Il est possible de parler aux sociétés des rapports entre la direction et les travailleurs ainsi que leurs personnes à charge; nous l'avons d'ailleurs fait. Il est possible aussi de soulever la question des produits qu'elles vendent aux forces militaires et aux forces policières d'Afrique du Sud; les églises membres du groupe de travail peuvent même demander que ces ventes cessent parce qu'elles bénéficient clairement au complexe industriel militaire de l'état favorisant l'apartheid. Les prêts des banques, pour leur part, et—c'est surtout là-dessus que nous insistons dans notre mémoire au comité, touchent à la politique étrangère et nous estimons qu'il est important de les noter.

M. Lumley: Ce qui m'inquiète, c'est qu'on traite les banques différemment des autres entreprises, alors que dans bien des cas essentiellement . . .

M. Davis: Permettez-moi de souligner qu'en plusieurs occasions nous avons appuyé ce que l'on pourrait appeler «des résolutions sur la divulgation» émanant des églises américaines et visant des entreprises américaines autres que des banques. Le principe est le même. Nous voulons de l'information, les actionnaires ont droit à l'information. Nous-mêmes venons d'adopter une résolution sur la divulgation touchant une société canadienne en nous inspirant, il convient de le noter, des règlements de la Commission des valeurs des États-Unis puisque les actions de la société sont cotées en bourse. Nous ne sommes pas illogiques. Pour ce qui est de la divulgation de l'information par une société à ses actionnaires, nous sommes intraitables.

[Texte]

Mr. Lumley: The reason I raised this is that I think it must be consistent with the principle that—and I see treating banks differently; obviously banks are different from corporations. But a loan to a government cannot necessarily be as damaging as a sale from a Canadian company of something from a moralistic standpoint which obviously is a general parameter which your brief touches upon.

When you were at shareholders meetings of banks, has this concern about disclosure been raised by shareholders or by depositors other than yourself?

Mr. Davis: Yes. I am aware of any number of individual depositors. As I say, we have more than 5,000 signatures on petitions from individuals who are not comfortable with lending policies.

• 1625

Mr. Lumley: Would these be depositors and shareholders?

Mr. Davis: Some of each. I pointed out, I think, in my introductory remarks that in the United States a large number of university boards have actually voted with the churches on resolutions to stop lending and to increase information. If you ran through them, they are substantial universities—boards of Harvard, Princeton, Michigan State, and it just goes on. They are ones that you would recognize.

Mr. Lumley: What type of disclosure would you like to see? As I recall, there was some concern about maintaining confidentiality. What are you looking for in disclosure? That Bank B loan X number of dollars to country A?

Mr. Davis: Essentially, the simple fact of the loan is all we are pressing for. We are not interested in terms.

Mr. Lumley: You are not concerned about what it was loaned for?

Mr. Davis: In terms of governments, no. The thrust of this brief is to the government, and we have not asked the purpose.

Mr. Lumley: What if the money was loaned for something which would help the very people you are trying to help? What if it was loaned for an infrastructure project which would upgrade the standard of living for the black people in South Africa?

Mrs. Pratt: That then becomes a different question. Once you have a loan disclosure, in terms of the churches, part of our work is to support the people in the countries who are suffering, so that those kinds loaned can be checked out whether in fact they do or do not benefit the people for whom we speak, but we cannot do anything until we know whether or not the loans have been made.

Mr. Lumley: I have one final question, Mr. Chairman, which is more of a general nature than specifically to the brief. In a task force, what do you do, because obviously there is

[Traduction]

M. Lumley: Si je soulève la question, c'est parce que le principe doit s'appliquer uniformément... je puis voir où les banques doivent être traitées différemment; il est clair que les banques sont différentes des autres entreprises. Il n'en demeure pas moins que du point de vue moral, qui est le point de vue duquel par votre mémoire, un prêt à un gouvernement peut très bien ne pas être aussi préjudiciable qu'une vente de produits quelconques par une société canadienne.

Lorsque vous êtes allé à des réunions d'actionnaires des banques, d'autres actionnaires ou d'autres déposants que vous-mêmes ont-ils fait part de cette préoccupation pour la divulgation?

M. Davis: Oui. Je connais un certain nombre de déposants. Je l'ai déjà dit, plus de 5,000 personnes qui n'approuvent pas les politiques en matière de prêts ont signé des pétitions.

M. Lumley: S'agit-il de déposants ou d'actionnaires?

M. Davis: Des deux. J'ai fait remarquer, je crois, dans mes remarques, qu'aux États-Unis, un grand nombre de conseils d'administration d'universités ont en fait voté avec les églises pour adopter des résolutions qui empêchent les prêts et pour augmenter la divulgation de l'information. Si vous regardez la liste, il s'agit de conseils d'universités importantes, Harvard, Princeton, l'université du Michigan, etc. Il s'agit de noms que l'on connaît.

M. Lumley: Quel genre de divulgations souhaitez-vous? Si j'ai bonne mémoire, vous tenez quand même à ce que l'on maintienne le caractère confidentiel des renseignements. Que cherchez-vous dans les renseignements divulgués? Que la banque B a prêté X dollars au pays A?

M. Davis: En fait, tout ce que nous demandons, c'est que soit divulgué le simple fait que le prêt a été accordé. Nous ne nous intéressons pas aux termes.

M. Lumley: Vous ne vous intéressez pas à l'objet du prêt?

M. Davis: Lorsqu'il s'agit de gouvernements, non. La plus grande partie de notre mémoire s'adresse au gouvernement, et nous n'avons pas demandé les objectifs.

M. Lumley: Qu'en serait-il si l'argent avait été prêté afin justement d'aider les personnes que vous tentez d'aider? Qu'en serait-il s'il s'agissait d'un prêt pour un projet d'infrastructure qui améliorerait les conditions de vie des Noirs en Afrique du Sud?

Mme Pratt: Dans ce cas, la question devient toute autre. Une fois un prêt divulgué,—en tant qu'églises, une partie de notre travail consistant à appuyer les gens qui souffrent dans certains pays—il nous faut être en mesure d'examiner les prêts pour voir si en fait ils seront à l'avantage ou non des gens au nom duquel nous parlons; mais il nous est impossible de faire quoi que ce soit tant que nous ne savons pas si le prêt a ou non été consenti.

M. Lumley: J'ai une dernière question, monsieur le président, de nature plus générale que directement liée au mémoire. Dans le groupe de travail, comme évidemment plusieurs églises

[Text]

more than one church involved, with respect to an official position if you have a difference of opinion?

Mr. Davis: We have not been blessed with too many of those situations, fortunately. I would say, generally speaking, if we find that a church does not have the same position as the rest of the churches, that church simply opts out of the action on that particular issue. It has not been a terribly serious problem for us although there are churches where they have not dealt with a particular question and there may be a certain sympathy for what we are doing but an inability to speak in an official position, so they simply opt out.

Mr. Lumley: Does your task force monitor money to go from the various churches to these countries as well?

Mrs. Pratt: I am sorry, I did not get that question.

Mr. Lumley: Does the task force monitor money that goes to the mission services and the church in other countries? Do you monitor that as well in terms of . . .

Mr. Davis: Yes, we are in touch. We know what our own denominations are doing overseas and where our money goes. I think we are satisfied that the use to which it is being put is consistent with the church policy that we are supporting.

Mr. Lumley: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: I wonder, before I invite members on the second round, if I could ask a couple of questions myself. I have some difficulty with this very complex moral question of what we can do about the behaviour of foreign governments and institutions in foreign countries. I do not have too much difficulty with what you refer to as the conflict between the government having one policy and the citizens of that country being allowed, as you have put it, to act in contravention of that policy. I also believe in freedom in a society and I think that at some point or other you would have to make an arbitrary decision about which countries we consider acceptable and which we do not, so I am inclined to oppose actions by the government to prevent the citizens of the country from having business relations with other countries. I wonder, if we wanted to ban making loans to foreign countries, whether we might not also want to ban travel to those countries because that supports indirectly foreign government, whether we might want to ban any exchange of correspondence between those countries, whether we might want to ban the receipt in our own country of nationals of those countries. So I would rather live with the idea that a government can on behalf of all the people adopt a policy but allow the citizens of the country and the enterprises in the country the freedom.

• 1630

The other dimension of the difficulty that I have is where you draw the line. It is easy enough to oppose those countries where the actual government of the country is torturing their

[Translation]

y participent, que faites-vous lorsqu'il y a une différence d'opinion, pour arriver à une position officielle?

M. Davis: Heureusement, cette situation ne s'est pas présentée souvent. Je dirais que, d'une façon générale, si nous constatons qu'une église n'a pas la même position que les autres, celle-ci cesse tout simplement de soutenir des mesures envisagées sur une question particulière. Le problème n'a, jusqu'à maintenant, pas été particulièrement grave, bien que certaines églises n'aient pas étudié telle ou telle question particulière, bien que parfois certaines éprouvent une certaine sympathie pour notre ligne d'action, mais sont incapables d'exprimer une opinion officielle et se retirent tout simplement sur cette question.

M. Lumley: Votre groupe de travail surveille-t-il également l'utilisation qui est faite de l'argent provenant des diverses églises et envoyé dans ces pays?

Mme Pratt: Excusez-moi, je n'ai pas compris la question.

M. Lumley: Le groupe de travail surveille-t-il l'utilisation qui est faite de l'argent envoyé aux missions et aux églises dans les autres pays? Est-ce que vous surveillez également en ce qui concerne . . .

M. Davis: Oui, nous sommes en communication. Nous savons ce que nos propres églises font à l'étranger, où va l'argent. Je crois que nous sommes en mesure de constater que l'argent est utilisé conformément à la politique de l'église que nous appuyons.

M. Lumley: Merci, monsieur le président.

Le président: Je me demande, avant de céder la parole pour le deuxième tour, si je ne pourrais pas moi-même poser quelques questions. J'éprouve quelques difficultés à concilier la question morale très complexe de ce que nous pouvons faire au sujet du comportement des gouvernements et des organismes étrangers dans des pays étrangers. Je n'ai pas trop de mal à comprendre lorsque vous parlez du conflit qui peut exister entre la politique d'un gouvernement et le fait que l'on permet aux citoyens de ce même pays d'agir, comme vous l'avez dit, à l'encontre de cette politique. Je crois également à la liberté dans la société et je crois qu'à un moment ou à un autre, il faut se prononcer arbitrairement pour décider quels pays nous jugeons acceptables et quels ne le sont pas, et par conséquent, je suis porté à m'opposer à toutes mesures gouvernementales qui visent à empêcher les citoyens d'un pays d'avoir des relations commerciales avec les autres pays. Je me demande, si l'on voulait interdire les prêts aux pays étrangers, s'il ne nous faudrait pas également interdire les voyages dans ces pays puisque cela donne un appui indirect aux gouvernements étrangers, s'il ne nous faudrait pas interdire tout échange de correspondance entre le Canada et ces pays, et s'il ne nous faudrait pas interdire l'accueil au Canada des ressortissants de ces pays. Je préfère donc soutenir qu'un gouvernement peut au nom de tous les citoyens adopter une politique, tout en accordant à ces mêmes citoyens et aux entreprises du pays la liberté.

J'éprouve également de la difficulté à décider où placer les limites. Il est assez facile de s'opposer aux pays où le gouvernement en place torture ses propres citoyens. C'est un cas facile.

[Texte]

own citizens. That is an easy case. But you can go right through the spectrum to those countries at the other end which deny free legal aid to their citizens, which is something we do not do in Ontario anyway, and say, where do you draw the line? At some point or other you would have a very difficult decision to make between those countries where you are going to prevent your citizens from having any access and those countries where you are not. I think I would insist that the drawing of the line would be a very arbitrary matter.

But that is not what you raise in your brief. Those were matters that you raised in discussion. The matter that you raise in your brief personally I am inclined to agree with. I think it would be desirable to know what foreign governments a bank is dealing with so that people in the society in Canada would have the freedom to make a decision about whether they agreed with it or not and govern themselves accordingly.

Then we have Mr. Kempling's point about the competitive environment in which we want our banks to succeed. We wish them well as we wish all the enterprises in our country well. So you come to Mr. Lumley's question about what exactly it is that we would like to know about the dealings of our banks with foreign institutions and how far we can go before we would cripple them in their efforts to negotiate business deals with some marginal countries that some of us might approve of and that others might not.

You have only asked here for uniform and equitable public disclosure of loans by Canadian banks, et cetera. I wonder if your purposes would be achieved by a simple requirement of disclosure of the countries and of the agencies and so on with which the banks are doing business but without reference to the terms of the loan, the times at which the loans were entered, the amounts or the interest rates, or the security or anything of that nature, whether you would consider it a successful submission if you were able to achieve a requirement in our new law that the countries with which the banks are dealing be named, period.

Mrs. Pratt: You make a distinction, Mr. Chairman, between the country and the government.

The Chairman: No, I did not mean to.

Mrs. Pratt: You meant government.

The Chairman: Yes, I meant government, or agencies of government. In some of the countries to which I have the strongest objections the government runs the whole show. They run the enterprises, and so on.

Mrs. Pratt: I think that would be more acceptable. At the moment I think you can get information about lumped regions where the banks have operated but you do not get actual dealings with individual countries, may that be corporate or government dealings. What is important in terms of our brief is the delineation of the governments the banks are dealing with. So I think that would cover it.

The Chairman: That would serve your purposes. Would it not?

[Traduction]

Mais si l'on repasse toute la gamme, à l'autre extrémité, on trouve les pays qui refusent l'aide juridique gratuite à leurs citoyens, une chose que nous, en Ontario, de toute façon, nous ne faisons pas; donc, la question est de savoir quand dire c'est assez. A un moment ou à un autre, il faudra prendre la décision très difficile de dire dans quel pays vous allez empêcher vos citoyens d'aller et dans quel vous ne le ferez pas. Et je ne saurais assez répéter que c'est une question extrêmement arbitraire.

Mais ce n'est pas ce que vous faites valoir dans votre mémoire. Vous en avez parlé plus tôt au cours de la discussion. Je suis plutôt porté à approuver la question que vous soulevez dans votre mémoire. Il serait en effet souhaitable de savoir avec quels gouvernements étrangers une banque fait affaire de façon que les Canadiens aient la liberté de décider s'ils sont ou non d'accord et puissent ensuite se comporter en conséquence.

Nous avons ensuite l'idée de M. Kempling sur le climat de concurrence dans lequel nous voulons que nos banques réussissent. Nous leur souhaitons le plus grand succès possible, comme pour toutes les entreprises du pays. Ensuite il y a la question de M. Lumley sur ce que vous aimeriez savoir exactement au sujet des transactions de nos banques avec des organismes étrangers et jusqu'à quel point nous pouvons divulguer les choses avant de gêner les banques dans leurs efforts pour négocier des transactions commerciales avec des pays marginaux dont certains pourraient approuver les politiques et d'autres pas.

Vous demandez simplement que soit divulguée de façon régulière l'existence des prêts consentis par les banques canadiennes. Je me demande s'il ne serait pas possible d'atteindre cet objectif en stipulant simplement qu'il faut divulguer les pays, organismes, etc. avec lesquels les banques effectuent des transactions, sans faire mention des termes du prêt, de sa date, des montants ou des taux d'intérêt, de la garantie ou de quoi que ce soit de ce genre; seriez-vous satisfait si vous pouviez obtenir dans la nouvelle loi la mention que les banques doivent nommer, un point c'est tout, les pays avec lesquels elles font affaire.

Mme Pratt: Vous faites une distinction, monsieur le président, entre le pays et le gouvernement.

Le président: Non, ce n'était pas mon intention.

Mme Pratt: Vous voulez dire le gouvernement.

Le président: Oui, j'entendais le gouvernement ou les organismes gouvernementaux. Dans certains pays, auxquels je m'oppose fortement, le gouvernement dirige tout, entre autres les entreprises.

Mme Pratt: Je crois que ce serait acceptable. Pour l'instant, je crois qu'il est possible d'obtenir des renseignements sur les régions où les banques ont effectué des transactions, mais vous ne pouvez obtenir de renseignements sur les transactions avec des pays précis, qu'il s'agisse d'entreprises ou de gouvernements. Ce qui nous importe, c'est que soient nommés les gouvernements avec lesquels les banques font affaire. Donc je crois que cela suffirait.

Le président: Cela réaliserait vos objectifs, n'est-ce pas?

[Text]

Mrs. Pratt: Yes.

The Chairman: And it would also enable the banks to maintain a certain competitive advantage with banks of other countries that are not similarly restricted.

Mr. Foster: Mr. Chairman, in further response, I think the question of the amount of the loan is a fairly significant one because one could get into the situation of being critical to a bank or raising questions of something that is comparatively insignificant compared to the practice of another bank. I think the question of the size and weight of the loans is quite important. As to the terms, I am not sure we are so interested in that. The question of the date it was made or the length of term of the loan may be significant in terms of the debate with a bank.

The Chairman: You have put your finger on a million dollars. Would not any transaction or any aggregate over a million dollars . . .

• 1635

Mr. Foster: Yes, we are satisfied with that.

The Chairman: All right. Mr. Martin, did you want a first round of questions? I am going to the second round.

Mr. Martin: I am not ready, Mr. Chairman, having just arrived.

The Chairman: Mr. Leblanc or Mr. Saltzman.

Mr. Saltzman: Just a comment, Mr. Chairman, on some of the things you said. I listened very carefully to what you said and there is this problem of competitiveness. In all questions of disclosure and all questions of holding accountable business, or for that matter governments, I think there is some cost involved, there is some profit involved, or loss of profit. The question being put to us is essentially a moral one, I think. Even if some business is lost by the banks, and it may be that as a result of disclosure some business may be lost by the Canadian banking system, should we say that is sufficient reason for us not to look at the moral implications of what is happening? Very often in the past virtually every law we have on the books—whether it was minimum wages or any other law of that kind—was opposed on the grounds that it would reduce the competitiveness of business, that they could not do exactly as they pleased. So I think this is pretty central; what you have stated is pretty central to what we have to consider.

But having said that, it seems to me that the Canadian banks are healthy and resourceful enough that the banking system is not going to suffer in any significant way because they have to disclose their activities. Those of us who support the idea of disclosure also have to be prepared to say that if, to some extent, there is some loss then that is the kind of loss which should be borne in the interest of morality and in the interest of the public knowing what is happening, because all disclosure involves costs. That is all I wanted to say.

The Chairman: Mr. Johnston.

Mr. Johnston: Mr. Chairman, on the question of disclosure itself would it not be sufficient, following upon your conversa-

[Translation]

Mme Pratt: Oui.

Le président: De cette façon également, les banques seraient en mesure de maintenir un certain avantage sur le plan de la concurrence avec les banques des autres pays qui ne sont pas assujetties à des restrictions semblables.

M. Foster: Monsieur le président, pour ajouter quelque chose, je crois que le montant du prêt est une question assez importante puisque nous pourrions fort bien nous retrouver en train de critiquer une banque ou de poser des questions sur quelque chose d'assez insignifiant comparé à ce qu'a fait une autre banque. Je crois que la question du montant des prêts est assez importante. Quant aux termes, je ne suis pas convaincu que cela nous intéresse. Par contre, la date du prêt ou sa durée peuvent être importantes dans des discussions avec la banque.

Le président: Vous avez mis le doigt sur 1 million de dollars. Est-ce que toutes transactions ou que toutes séries de transactions de plus de 1 million de dollars ne seraient pas . . .

M. Foster: Oui, nous en sommes satisfaits.

Le président: Très bien. Monsieur Martin, voulez-vous poser des questions? Sinon, je vais passer au deuxième tour.

M. Martin: Étant donné que je viens d'arriver, monsieur le président, je ne suis pas prêt.

Le président: Monsieur Leblanc ou monsieur Saltzman.

M. Saltzman: Monsieur le président, je voudrais seulement faire un commentaire sur certaines de vos remarques. Je vous ai écouté de très près; j'ai remarqué que vous avez parlé de concurrence. Des coûts, des profits, ou des pertes de profits me semblent entrer en ligne de compte dans tous les cas où il est question de divulgation ou de responsabilité chez les entreprises ou même les gouvernements. On nous pose ici une question surtout morale. Le fait que les banques pourraient perdre des affaires—il est en effet possible que la divulgation entraîne certaines pertes d'affaires pour le système bancaire canadien—suffit-il pour qu'on n'examine pas les implications morales de ce qui se fait? Dans le passé, on s'est opposé à presque toutes les lois portant sur cette question—qu'il s'agisse du salaire minimum ou d'une autre question semblable—sous prétexte qu'il en découlerait une réduction de la concurrence dans les affaires, et que les entreprises ne pourraient plus agir exactement comme bon leur semble. Cet aspect—ce que vous dites—est absolument essentiel dans la question à l'étude.

Ceci dit, il me semble que les banques canadiennes sont assez solides et disposent d'assez de ressources pour que le système bancaire ne souffre pas de façon importante si elles sont obligées de divulguer leurs opérations. Il faut que ceux d'entre nous qui sont en faveur de la divulgation soient prêts également à dire que s'il y a une certaine perte, c'est une perte qu'il faut supporter dans l'intérêt de la moralité et dans l'intérêt de l'information publique; toute divulgation implique des coûts. C'est tout ce que j'ai à dire.

Le président: Monsieur Johnston.

M. Johnston: Monsieur le président, pour reprendre vos propos sur la divulgation proprement dite, ne suffirait-il pas de

[Texte]

tion, to provide that the banks would be required to disclose to any shareholder on request to what countries they are making specific loans, or have made them to, instead of having some kind of listing requirement of every country in the world to which loans are made? Essentially you are after information, as I understand it, and the simplest way that information could be obtained would, it seems to me, be the most practical route to follow.

Mr. Davis: I do not think in our brief we have gone to a lot of pains to try to redraft the legislation as to just how the disclosure would be accomplished. I would not quarrel with the possibility of shareholders being able to get information on request. Maybe that is the simplest. I trust the wisdom of this Committee to determine the best route. Just making it available to shareholders, in a sense, deprives the public or the depositors, but the shareholders are so broad, I suppose, that most people would be able to find a shareholder to get the information for them.

The Chairman: Well, if it was a question of foreign banks that are wholly owned, they would come under this act as well.

Mr. Johnston: Pardon me.

The Chairman: The foreign banks would have to be dealt with too.

Mr. Johnston: That is true.

Mrs. Pratt: It might be much simpler if it was available as a matter of record for Parliament, shareholders and depositors—be an over-all requirement.

Mr. Johnston: Are you suggesting that this would also apply to foreign banks, to investments in Canada?

Mrs. Pratt: Whatever comes under the Bank Act, I would imagine.

Mr. Johnston: Then the moment a foreign bank opens an operation in Canada it would be obliged to disclose . . .

Mrs. Pratt: There are a lot of Canadian corporations required to file with the Securities Exchange Commission in the United States, and we have to go there to get the information which we cannot get here. It is not such an unheard of thing, I do not think.

The Chairman: I wonder if I could interject for a moment because I now see, for the first time today, a quorum of this Committee and I would like to put before you for your consideration the possibility of reducing our quorum for the purposes of hearing evidence. A similar suggestion has been made in the other committees, that three members, including the Chair, be sufficient for the hearing of evidence within this subcommittee. Is that agreed?

Some hon. Members: Agreed.

The Chairman: Moved by Mr. Lumley and agreed. Thank you. Mr. Johnston.

[Traduction]

stipuler que les banques sont obligées de divulguer à tout actionnaire qui en fait la demande, le nom des pays à qui elles font ou ont fait des prêts précis, plutôt que d'exiger une liste des pays ayant reçu des prêts? Si j'ai bien compris, ce sont des informations qu'on cherche à obtenir; il me semble que le moyen à adopter est le plus simple pour les obtenir.

M. Davis: Dans notre mémoire nous n'avons pas essayé de rédiger de nouveau la Loi sur les moyens à prendre pour divulguer des informations. La possibilité de donner des informations à la demande des actionnaires me semble acceptable. C'est peut-être le moyen le plus simple. Je me fie à l'expérience du comité pour choisir le moyen le plus approprié. Si ces informations ne sont disponibles qu'aux actionnaires, le public ou les déposants en sont en quelque sorte privés; mais je crois qu'il y a assez d'actionnaires pour que la plupart des gens en trouvent un capable de leur obtenir les informations.

Le président: Les filiales possédées en propriété exclusive par des banques étrangères relèveraient également de cette loi.

M. Johnston: Pardon?

Le président: Il faudrait également s'occuper des banques étrangères.

M. Johnston: Vous avez raison.

Mme Pratt: La question serait moins complexe si ces informations étaient enregistrées pour le Parlement, les actionnaires, et les déposants, si l'exigence était globale.

M. Johnston: Proposez-vous que cette exigence s'applique également aux banques étrangères et à leurs investissements au Canada?

Mme Pratt: Eh bien, d'après les conditions de la Loi sur les banques.

M. Johnston: Dès qu'une banque étrangère entreprend des opérations au Canada, elle serait alors obligée de divulguer . . .

Mme Pratt: Un grand nombre de sociétés canadiennes doivent faire rapport au *Securities Exchange Commission* aux États-Unis. Il nous faut nous adresser à cette commission pour obtenir les renseignements qui ne sont pas disponibles ici. Je ne crois pas que de telles situations soient exceptionnelles.

Le président: Étant donné que nous avons pour la première fois aujourd'hui le quorum, je voudrais intervenir brièvement pour proposer qu'on envisage de réduire le quorum nécessaire pour entendre les témoignages. On a proposé également aux autres comités que trois membres, y compris le président, suffisent pour entendre les témoignages au sous-comité. Êtes-vous d'accord?

Des voix: D'accord.

Le président: Proposé par M. Lumley et adopté. Merci. Monsieur Johnston.

• 1640

Mr. Johnston: He went into the area of other corporations, on the non-financial side but by and large I would think those corporations might be dealing with the private sector in these

M. Johnston: Il a parlé également des autres sociétés, de leurs activités non financières. Mais en général, il me semble que ces sociétés s'occuperaient surtout du secteur privé de ces

[Text]

various countries; not altogether, of course, but in many instances. We are not dealing with the private sector in these countries. We are only dealing with the governments of these countries and with government agencies in these countries. But it does seem to me that another area that logically falls into this is the securities of governments that are purchased and underwritten by international underwriting firms, including Canadian underwriting firms, and that are undoubtedly placed with Canadian pension funds and other institutional investors in this country. I presume that would be another area of considerable concern to you. I do not know what the ratio is of bank loans compared to those kinds of investment positions, but they might be quite substantial.

Mr. Davis: Yes, it is an area we are concerned about. It is not something we can address very well in this brief, and it is something that is a little more difficult for us to handle because we are not shareholders of the Wood Grundy and the Ames A.E. and Company Limited and the McLeod-Young-Weir and Company Limited. We do not have very much leverage at that point. But we are aware of it, we are concerned about it.

Mr. Johnston: It is an area you are addressing yourself to, is it?

Mr. Davis: Yes. It is not something we have spent much time on because we do not have quite the handle on it that we have on some other points, but we have talked about it and would like to be able to do more than we can do.

Mrs. Pratt: There are from time to time prospectuses that give you the underwriters on purchase and things like that. It is to some extent available if you go after the prospectus.

Mr. Johnston: No further questions, Mr. Chairman.

The Chairman: As there are no other questioners, on behalf of the Committee I would like to thank you very much for a focused brief on an issue that has not been brought to us by anyone else, and one that has obviously struck some responsive interest and even enthusiasm from some of our members.

Before I adjourn the meeting, I would like the approval of the members to annex this brief to our *Minutes* since it is different from the introductory statement somewhat.

Some hon. Members: Agreed.

The Chairman: On that note, we will adjourn until 3.30 p.m. tomorrow in Room 209 West Block, when we will be hearing from our first academic witness, Don Thompson of York University.

[Translation]

différents pays; non exclusivement, bien sûr, mais dans plusieurs cas. Nous ne traitons pas ici du secteur privé de ces pays. Nous ne traitons que des gouvernements de ces pays et de leurs organismes gouvernementaux. Il me semble pourtant logique d'inclure dans ce domaine les valeurs mobilières des gouvernements achetées et souscrites par des maisons de souscription internationales, y compris des maisons de souscription canadiennes, et qu'on place sans aucun doute dans des régimes de pension canadienne et d'autres institutions d'investissement au Canada. Je suppose que ce domaine vous préoccupe également beaucoup. Je ne connais pas la proportion des prêts bancaires par rapport à ce genre d'investissement, mais il est possible que le nombre de prêts bancaires soit important.

M. Davis: Oui, nous nous préoccupons de ce domaine. Dans notre mémoire il nous a été impossible de traiter convenablement de cette question. Il nous est un peu plus difficile de traiter de cette question parce que nous ne sommes pas actionnaires de Wood Grundy, de Ames A.E. and Company Limited, ni de McLeod-Young-Weir and Company Limited. Nous avons très peu d'influence dans ce domaine. Mais nous en sommes conscients et nous nous en préoccupons.

M. Johnston: Vous occupez-vous de ce domaine?

M. Davis: Oui. Nous n'y avons pas passé beaucoup de temps, car nous n'en n'avons pas la même prise que pour d'autres questions. Mais nous en avons parlé et nous aimerions faire plus.

Mme Pratt: De temps à autre des prospectus sont publiés qui donnent, entre autres, la liste des souscripteurs pour certains achats. Donc, si on peut obtenir le prospectus, les renseignements sont dans une certaine mesure disponibles.

M. Johnston: Monsieur le président, je n'ai plus de question.

Le président: Étant donné qu'il n'y a plus de question, j'aimerais vous remercier beaucoup au nom du comité pour ce mémoire très au point qui traite d'un sujet que personne d'autre n'a soulevé devant nous. Il me semble que votre mémoire a suscité un certain intérêt et même de l'enthousiasme de la part de certains de nos membres.

Avant de lever la séance, je voudrais obtenir la permission des membres pour publier ce mémoire en annexe au procès-verbal, étant donné que le mémoire diffère un peu de la déclaration liminaire.

Des voix: D'accord.

Le président: Nous levons donc la séance jusqu'à demain à 15 h 30 à la pièce 209, édifice de l'Ouest. Nous entendrons alors notre premier témoin universitaire, M. Don Thompson de l'université York.

APPENDIX "FTEA-1A"

BUSINESS WARRIORS

SUBMISSION TO THE COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS REGARDING
PROPOSED CHANGES IN THE BANK ACT

William J. Kurchak, President
Peter G. Milley, Vice President and General Manager
George Kurchak, Vice President, Membership
Development

January 23rd, 1979

7 Clarence Square,
Toronto, Ontario,
M5V 1H1
(416)367-1749

Business Warriors is a new self-help association of small businesses. Formed five months ago, our membership is still less than 200, but growing quickly, and we will be a national organization before this year is out. We are working very hard to represent and bring together one of the most important sectors of our economy.

- * Small businesses, according to the banks, account for over ninety per cent of the number of loans to business.
- * There are more than 1,000,000 small business entities in Canada today, made up of proprietorships, partnerships, corporations, and a wide range of independently employed individuals.
- * Small business probably represents a direct or indirect source of livelihood for more than eighty per cent of our population, according to some government estimates.

Business Warriors has been formed by a group of small business owners as a "grass roots" association that will use a spirit of self-improvement and innovation to meet the real needs facing small businesses. Needs in this country that are *not being fulfilled*.

The need for some real definition, study and support of the small entrepreneur in the Canadian environment.

Needs such as:

- ... more *competence in the bank management* community that serves small business.
- ... more *educational and self-improvement programmes* to help individual entrepreneurs to improve their management skills.
- ... development and delivery of *venture capital in the amounts of \$10-50,000* for start-up, research and recovery.

APPENDICE «FTEA-1A»

BUSINESS WARRIORS

MÉMOIRE PRÉSENTÉ AU COMITÉ PERMANENT
DES FINANCES, DU COMMERCE ET DES QUESTIONS
ÉCONOMIQUES CONCERNANT LES MODIFICATIONS
PROPOSÉES À LA LOI SUR LES BANQUES

M. William J. Kurchak, président
M. Peter G. Milley, vice-président et directeur général
M. George Kurchak, vice-président, recrutement

Le 23 janvier 1979

7, Clarence Square
Toronto (Ontario)
M5V 1H1
(416) 367-1749

La Business Warriors est une nouvelle association autonome d'aide aux petites entreprises. Constituées il y a cinq mois, nous comptons toujours moins de 200 membres, mais ce nombre s'accroît rapidement et nous serons un organisme national avant la fin de l'année. Nous travaillons actuellement très fort à représenter et à unifier l'un des secteurs les plus importants de notre économie.

- * Les prêts accordés aux petites entreprises, selon les banques, représentent plus de 90 p. cent des prêts consentis aux entreprises.
- * Il existe aujourd'hui plus de 1,000,000 petites entreprises au Canada, constituées d'entreprises individuelles, de sociétés, de corporations ainsi que d'un grand nombre de particuliers travaillant pour leur propre compte.
- * Les petites entreprises représentent probablement une source directe ou indirecte de revenus pour plus de 80 p. cent de notre population, d'après certaines estimations gouvernementales.

La Business Warriors a été constituée à titre d'association «de base» par un groupe de propriétaires de petites entreprises qui se proposent de répondre aux besoins réels des petites entreprises *auxquels le pays ne répond pas*, en améliorant leur propre entreprise et en faisant preuve d'initiative.

Besoin de définir réellement, d'étudier et d'appuyer le propriétaire de petite entreprise dans le climat commercial canadien.

On veut répondre aux besoins suivants:

- ... plus de *compétence dans la gestion des banques* qui offrent leurs services à la petite entreprise;
- ... plus de *programmes éducatifs et de perfectionnement* personnel destinés à aider les entrepreneurs à améliorer leurs aptitudes de gestion;
- ... expansion et investissement d'un *capital-innovation de \$10,000 à \$50,000* pour la mise sur pied, la recherche et le rendement;

... *liaison* with the bureaucracies of our chartered banks to eliminate and solve problems caused by red tape and mutual mismanagement.

... the development of "entrepreneurial incubation centres" to ease the strains of business through the crucial start-up phase.

... the development of an "interim financing mechanism" when entrepreneurs are arranging and negotiating their proper financial mix of long-term and short-term debt. (For example, when businesses find it necessary to switch banks).

... studies that aid small businesspeople who face special problems:

- * study on the reoccurring problems faced by *women entrepreneurs*,
- * study on *saving the valuable experience and skills* in individuals whose ventures have failed... a study, in short, on the effects of small businesspeople's bankruptcies,
- * a study on the feasibility of a *small businesspersons' pension fund* devoted to investment in small enterprises in Canada,
- * a study to advise *how small enterprises and large enterprises can best work together* to solve economic problems on a regional basis.
- * a voice which truly represents the various segments which make up the more than 1,000,000 small, individual entrepreneurs in Canada.

The *Business Warriors* is quickly becoming the real leader of small business needs in this country, because as a self-help group, our intention is to meet our own needs as we uncover them, and not to be shy or afraid of facing the real issues with our collective skills and courage.

One of the original reasons for the formation of Business Warriors was to face the need for improvements in banking services and the availability of adequate financing for small business in Canada. Contrary to the statements of others interested in this field, small businesses in Canada do experience problems in dealing with banks and in obtaining adequate financing—particularly during start-up or expansionary phases of operations. A survey of virtually our entire membership during the past few weeks supports this statement, and, while we do not suggest our study is a scientifically accurate sample of the small business community, we do believe that it represents clearly the sentiments of the "grass roots" of the small business community. *That strong feeling is that our chartered banks are not doing a good job in servicing the needs of small businesses in Canada.*

We are the first to admit that small businesses often expect too much from the chartered banks. However, at the same time, we must realize that the banks generally advertise all their branches to be full service branches, when in reality, this is not the case. The moves in recent months by some of the

... *contacts* avec nos banques à charte pour résoudre les problèmes causés par les tracasseries administratives et la mauvaise gestion de part et d'autre;

... la mise sur pied de «centres de développement de l'esprit d'entreprise» pour faciliter le travail du propriétaire d'entreprise au cours de la phase cruciale du départ;

... l'élaboration d'un «mécanisme intérimaire de financement», lorsque les entrepreneurs négocient le financement de leurs propres dettes à long et à court termes. (Par exemple, lorsque les entreprises considèrent qu'il est nécessaire de changer de banque).

... des études qui aideront les propriétaires de petites entreprises qui ont des problèmes particuliers:

- * une étude sur les problèmes qui se répètent chez les *femmes d'affaires*;
- * une étude sur la façon de *tirer partie de l'expérience et des aptitudes valables* des particuliers dont les investissements ont échoué... une étude, pour tout dire, sur les conséquences des faillites des propriétaires de petites entreprises;
- * une étude sur la faisabilité d'un *régime de retraite pour les propriétaires de petites entreprises*, consacré aux investissements dans les petites entreprises au Canada;
- * une étude sur la façon dont les petites et les grandes entreprises peuvent collaborer pour résoudre les problèmes économiques d'une région.
- * Un intermédiaire qui représentera véritablement les divers secteurs qui groupent plus de 1,000,000 de petites entreprises au Canada.

La *Business Warriors* devient rapidement le véritable chef de file des propriétaires de petites entreprises au Canada parce que, à titre de groupe autonome, nous nous proposons de répondre à nos propres besoins, au fur et à mesure que nous les reconnaitrons, et nous ne point craindre de faire face aux problèmes réels, armés de nos aptitudes et de notre courage collectifs.

L'une des raisons initiales qui a favorisé la formation de la *Business Warriors* a été de faire face aux besoins d'amélioration des services bancaires et à la disponibilité d'un financement approprié pour les petites entreprises au Canada. Contrairement à ce que disent les autres personnes concernées dans le milieu, les petites entreprises au Canada ont effectivement des problèmes avec les banques et aussi à obtenir un financement adéquat, en particulier, au cours des phases de départ et d'expansion. Une enquête menée chez presque tous nos membres, au cours des quelques dernières semaines, vient appuyer cette déclaration et, même si nous ne prétendons pas avoir effectué une étude scientifique précise sur les petites entreprises, nous croyons véritablement qu'elle représente clairement les sentiments de la «base». *Ce sentiment prépondérant est le suivant:* nos banques à charte ne font pas un effort véritable pour répondre aux besoins des petites entreprises au Canada.

Nous sommes les premiers à reconnaître que les petites entreprises attendent souvent beaucoup trop des banques à charte. Cependant, nous devons aussi admettre que les banques prétendent généralement que leurs succursales offrent tous les services, quand en réalité, il n'en est pas ainsi. Les

banks to more clearly identify commercial lending branches is a step which we feel if legislated, would aid the small business community. It was, we would like to mention, one of the main points raised by our association in its first press release last August.

This identification process would eliminate a great deal of confusion and unnecessary strain on the current banking system. It would clearly force an increased competence in business lending skills in managers of these special branches and, at the same time, assure the small businessperson that he/she was dealing with someone who "understands business".

The concerns and problems voiced by our constituency through our survey and other conversations have led us to the conclusion that the minimum standard of competence of commercial lending skills serving small businesses in the bank branches across Canada is inadequate. We hesitate to suggest that something as basic as minimum standards of competence and qualification for bank personnel should be legislated or regulated, but we nevertheless suggest that the Committee, and the chartered banks, could give some consideration to finding ways of ensuring that small business customers of the banks will be able to deal with managers and credit officers who have an understanding of their particular needs and circumstances.

For our part, we are pledged through our membership education programs and other projects to bring about an improvement in the level of business skills in the small business sector. We hope to see the banks reciprocate this self-improvement philosophy in those areas where they deal with small business particularly.

With respect to the changes in the Bank Act that will open up new areas of activity for the banks, it is the position of Business Warriors that regardless of how evolutionary the banks and government think these changes are, they will do nothing to encourage the formation of new enterprises in these business areas. In fact, we strongly suspect that the changes will make it even more difficult for those firms currently doing business in these fields to continue to operate and compete effectively for new business.

Specifically, we fear that the allowing of the banks to participate openly in the leasing business will make it extremely difficult for the large number of small lessors now operating to continue to do so competitively, when the banks will certainly have lower costs of acquiring capital than do existing firms. While this could be seen as a means of lowering costs to the customer, it will, in our opinion, more likely result in increased levels of bank control over the credit-using practices of small business borrowers.

Similarly, in the areas of factoring and data processing, the proposed expansion into these fields by the banks will make it more difficult for existing firms to continue to compete for new business and creates a potential means by which the banks could pressure customers into utilizing services they might normally choose to purchase elsewhere, if at all.

mesures qu'ont adoptées certaines banques au cours des derniers mois en vue d'indiquer plus clairement les banques offrant des prêts commerciaux contribueraient à aider les petites entreprises, si elles faisaient l'objet d'une loi. C'était, nous tenons à le dire, l'une des principales questions soulevées par notre association dans son communiqué de presse en août dernier.

Cette mesure supprimerait, pour une bonne part, la confusion et les tensions inutiles au sujet du système bancaire actuel. Elle améliorerait la compétence des agents de prêt des succursales spéciales et, en conséquence, les propriétaires des petites entreprises seraient assurés de traiter avec quelqu'un qui « connaît les affaires ».

Les préoccupations et les problèmes qui nous ont été signalés au cours de notre enquête et d'autres conversations nous ont amenés à croire que les normes minima de compétence des succursales bancaires de tout le Canada, dans le secteur des prêts commerciaux aux petites entreprises, sont insuffisantes. Nous hésitons à proposer de légiférer ou de réglementer quelque chose d'aussi fondamental que des normes minima de compétence et de qualification du personnel de banque, mais nous proposons toutefois que le Comité et les banques à charte essaient de trouver des moyens de s'assurer que les petites entreprises, en tant que clientes des banques, pourront traiter avec des administrateurs et des agents de crédit qui comprennent leurs besoins et les circonstances particulières à ces entreprises.

De notre côté, nous nous sommes engagés, grâce aux programmes d'éducation de nos membres et d'autres encore, à améliorer le niveau d'aptitudes en affaires dans le secteur des petites entreprises. Nous espérons que les banques adopteront cette règle du perfectionnement personnel dans les secteurs où elles traitent particulièrement avec les petites entreprises.

Quant aux modifications à la Loi sur les banques visant à ouvrir de nouveaux secteurs d'activité pour les banques, l'association «Business Warriors» est d'avis que, en dépit de la façon dont le gouvernement et les banques considèrent ces changements, ils ne feront rien pour encourager la formation de nouvelles entreprises dans ces secteurs. De fait, nous croyons vraiment qu'à cause de ces modifications, les petites entreprises de ces secteurs éprouveront encore plus de difficultés à fonctionner et lutter de concurrence pour faire de nouvelles affaires.

Plus précisément, nous craignons que de permettre aux banques de participer ouvertement au crédit-bail rendra la situation extrêmement difficile pour un grand nombre de petits locataires actuels, sur le plan de la concurrence, puisque les banques jouiront certainement de coûts moins élevés que les entreprises existantes pour l'acquisition de capital. Même si l'on pourrait considérer ces mesures comme un moyen de réduire les frais du client, cela contribuera plutôt, à notre avis, à augmenter le contrôle que les banques exercent sur les pratiques de crédit des petites entreprises.

De même, en ce qui concerne le commerce et l'informatique, si l'on accorde un plus grand pouvoir aux banques dans ces secteurs, il sera encore plus difficile pour les entreprises existantes de lutter de concurrence dans de nouveaux secteurs commerciaux et l'on donnera aux banques le moyen d'exercer

We are deeply concerned that this trend of expansion of bank activity could, in time, create situations where a bank could exercise extensive control over the business activities of a customer by drastically limiting the flexibility and availability of alternate credit vehicles available to that firm from non-bank sources. To us, this "vertical integration" of credit provision to small businesses within the chartered banks would not be helpful to the small business owner.

The banks have put forth some good ideas in their suggestions for change. Their suggestions earlier to widen the scope of Section 88 is one we highly recommend. The small businesses we represent already assume that the banks could (if they desired) accept inventory easily (without special assignment and arrangement) as collateral. If they could, under Section 88, this would ease the strain of cash flow problems faced by the majority of retailers in Canada. *We recommend the adoption of this suggestion.*

We believe that this decennial review of Canada's Bank Act *should be viewed by the banking community as an opportunity to launch a program of self-improvement in the delivery of services to small business*, and a time to adjust their internal competence with respect to the enormous growth they have just experienced. We also feel that Parliament, government, and the nation at large should view this time as the point at which we begin to give concentrated support to the independent entrepreneurs and innovators of Canada, and begin to recognize their capacities to find, create and implement solutions to many of the economic and social problems we face today.

In order to better perceive the role of small business in Canada, we should ask the banks to institute a system to evaluate the amounts of revenue and profit they derive from this sector. We realize this would be difficult in the short-term, but a beginning should be realized soon so that this source of revenue and profit could in some way become a partial source of more venture-risk capital.

Canada desperately needs to foster an attitude of self-reliance; to foster a belief in our ability to do things, to innovate, and to take risks for larger results. We need to build and to achieve on our own. We need to adopt philosophies, policies and programs that will encourage the individuals who think they can build the proverbial "better mousetrap", to actually try. Even if they fail. The encouragement and praise should be there simply for trying. Failure should not be a stigma that will be attached and worn in shame for evermore, because it is, in fact, the teaching mechanism which best sensitizes the entrepreneurial vision.

Small, independent businesses need encouragement if they are to flourish and develop. That encouragement must come from our society and its institutions if we are to realize from our small business sector the potential in employment and productivity that could be there.

des pressions sur les clients pour l'utilisation de services qu'ils chercheraient normalement ailleurs.

Nous sommes très inquiets de cette tendance à augmenter les activités bancaires, parce qu'elle peut amener une banque à exercer un plus grand contrôle sur les activités commerciales d'un client, en limitant très sérieusement l'interchangeabilité et la disponibilité d'autres sources de crédit provenant d'institutions non-bancaires pour cette entreprise. A notre avis, cette «intégration verticale» du crédit dans les banques à charte ne profiterait pas aux propriétaires de petites entreprises.

Les banques ont exprimé certaines bonnes idées dans leurs propositions de changements. Leur proposition précédente d'élargir la portée de l'article 88 en est une que nous recommandons fortement. Les petites entreprises que nous représentons supposent déjà que les banques pourraient (si elles le désiraient) accepter facilement les stocks en garantie (sans cession ou entente spéciales). Si elles le pouvaient, en vertu de l'article 88, cela atténuerait les problèmes qui se posent à la majorité des détaillants canadiens pour ce qui est de l'obtention de liquidités. Nous recommandons l'adoption de cette proposition.

Nous estimons que cette révision décennale de la Loi canadienne sur les banques devrait être envisagée par le milieu bancaire comme étant une occasion d'améliorer les services qu'il offre aux petites entreprises; il devrait aussi en profiter pour s'assurer que leur compétence est à la mesure de l'énorme croissance qu'il vient de connaître. Nous estimons aussi que le Parlement, le gouvernement et le pays dans son ensemble devraient considérer que le moment est venu de tout faire pour appuyer les entreprises ainsi que les sociétés novatrices indépendantes du Canada, pour commencer à reconnaître leurs aptitudes à trouver, créer et appliquer des solutions à bien des problèmes économiques et sociaux actuels.

Pour mieux se rendre compte du rôle que jouent les petites entreprises au Canada, il faudrait demander aux banques de mettre au point un système permettant d'évaluer le volume des recettes et des profits qu'elles tirent de ce secteur. Ce serait évidemment difficile à court terme, mais il faudrait que l'on s'y mette dans les plus brefs délais pour que ces revenus et profits puissent devenir en quelque sorte une source de capital-risque accru.

Le Canada a désespérément besoin de développer une attitude d'autosuffisance, une foi en sa capacité de créer, d'innover et de prendre des risques pour obtenir de meilleurs résultats. Il nous faut construire et réaliser des projets de notre propre chef. Il nous faut adopter des orientations, des politiques et des programmes qui encourageront ceux qui croient pouvoir «améliorer le fil à couper le beurre» à se mettre à l'œuvre, même s'ils échouent. Il faudrait les encourager et les féliciter, ne serait-ce que pour avoir essayé. Il ne faudrait pas que l'échec les stigmatise à tout jamais, puisque l'apprentissage constitue le meilleur moyen de développer le sens des affaires.

Pour qu'elles puissent prospérer et se développer, les petites entreprises indépendantes ont besoin d'encouragement lequel doit émaner de notre société et de ses institutions si l'on veut que ce secteur réalise toutes ses possibilités dans le domaine de l'emploi et de la productivité.

That encouragement can be given by removing obstacles that make it harder to form new enterprises, by creating an environment in which our young people will want to try to create, to innovate and to achieve.

Small business needs encouragement—not competition from corporate entities as large as the chartered banks.

We're doing our best to improve things by helping small businessowners become better at what they do; and by helping them work together to solve common problems.

December 30, 1978—The Financial Post

Bill Kurchak: *'Financing major problem faced by independent businessman.'*

Leading small businessmen into battle for survival

By Margaret Laws

If "Business Warriors" sounds a trifle jazzy as a name for an organization of small businessmen, you must remember that Warriors President William Kurchak has every intention of raising some Establishment eyebrows.

"The name came from the conception of a warrior presented in *The Teachings of Don Juan*, which deals with the apprenticeship of the author, Carlos Casteneda, to a Yaqui sorcerer," Kurchak says. "You become a warrior by becoming better at what you do, by facing your past mistakes as well as your enemy."

Kurchak, who launched Business Warriors in September, wants the organization to thrive as a robust vehicle with which independent businessmen—of which Statistics Canada figures there are about 700,000 in Canada—can help each other to hone the skills needed to survive in an environment in which the failure rate for small business is 80%-90%. (Although included are closures by businessmen who, for whatever reasons, close down to open up another operation elsewhere.)

In numbers too, Kurchak believes will come the strength to do battle against the little guy's public enemy number one—identified by Kurchak as the Canadian chartered banks.

During his 12-year career as a small businessman, Kurchak has operated a restaurant, a retail stereo store and a graphic arts business, and he's awash with projects to get the Warrior's ball rolling.

Warriors will begin publication of a members' newsletter in January, the first issue of which will be a comprehensive rating of the lending capabilities of Canadian banks, followed in February by a rating system for government small-business assistance agencies and programs and a guide on how to use them.

Contrary to the public line taken by the banks (The Post, Dec. 23), Kurchak insists that "financing is the major problem

Cet encouragement pourrait se faire en supprimant les obstacles qui entravent la création de nouvelles entreprises, en suscitant les conditions au sein desquelles nos jeunes voudront essayer de créer, d'innover et de réaliser quelque chose.

Les petites entreprises ont besoin de l'encouragement—et non de la concurrence des grandes sociétés comme les banques à charte.

Nous faisons tout notre possible pour améliorer les choses en aidant des chefs de petites entreprises à améliorer leurs activités, et en les aidant à travailler de concert pour résoudre des problèmes communs.

30 décembre 1978—The Financial Post

Bill Kurchak: «Le financement constitue le principal problème des commerçants».

Inciter les petits commerçants à lutter pour leur survie

par Margaret Laws

Si l'expression «Business Warriors» vous semble un peu étrange pour désigner une organisation de petits commerçants, vous devez vous rappeler que le président des Warriors, William Kurchak, cherche justement à attirer l'attention de certains dirigeants.

«Ce nom dérive de la conception donnée d'un guerrier dans l'ouvrage intitulé «Les enseignements de Don Juan» qui traite de la période d'apprentissage de l'auteur, Carlos Casteneda, chez le sorcier Yaqui», précise Kurchak. «On devient guerrier en développant ses aptitudes, en assumant les erreurs commises et en faisant face à ses ennemis».

Kurchak, qui a lancé le mouvement des Business Warriors en septembre, désire que cette organisation devienne un véhicule solide permettant aux commerçants indépendants, qui sont, d'après Statistique Canada, au nombre d'environ 700,000 au Canada, de s'entraider de façon à pouvoir survivre dans un milieu où le taux d'échec se situe entre 80 et 90%. (Il faut toutefois souligner que ces chiffres comprennent les fermetures, pour diverses raisons, d'entreprises qui vont s'installer ailleurs).

Kurchak croit également que c'est en augmentant le nombre de ses membres que cette organisation deviendra suffisamment forte pour combattre le principal ennemi public des petits commerçants, soit, d'après lui, les banques à charte canadiennes.

Pendant ses douze années d'expérience à titre de petit commerçant, Kurchak a exploité un restaurant, un magasin de vente au détail d'appareils stéréophoniques ainsi qu'un commerce d'arts graphiques, et il a plein de projets pour faire en sorte que les Business Warriors passent à l'action.

En janvier, cette organisation commencera à publier un bulletin à l'intention de ses membres. Le premier numéro consistera en une évaluation détaillée des capacités de prêt des banques canadiennes tandis que le deuxième comprendra un système d'évaluation pour les services et programmes gouvernementaux d'aide aux petites entreprises, ainsi qu'un guide sur la façon d'y avoir recours.

Contrairement à la ligne de conduite officielle des banques (The Post, le 23 décembre), Kurchak insiste sur le fait que «les

faced by the independent businessman." He claims that some managers tend to favour clients with lines of credit greater than, say, \$70,000.

"Sure," Kurchak says, "there are management problems, but they exist on the part of the banks as well as small business."

Among other things, Kurchak would like to see the banks:

- Establish a classification system that clearly identifies the bank branches properly qualified to deal with small businesses and their special borrowing needs,
- Establish a branch staff position of small-business loans officers, who would deal exclusively with small-business borrowers on the same basis that consumer-loans officers deal with individual borrowers,
- Institute greater flexibility in branch operating and lending policy guidelines to permit better response to the needs of local and regional economic circumstances.

That kind of practical tone runs through the entire thrust of Business Warrior's aims, and the organization, in its current just-about-to-leave-the-drawing-board stage, appears to fill a complementary role to John Bulloch's Canadian Federation of Independent Business.

Bulloch himself is taking a wait-and-see attitude toward the budding organization.

"The small business environment in Canada is enormously complex," he says, "and it's naive to think the solutions are simple ones."

Bulloch is leery about pinning the majority of small-business problems on the banks. He points to a survey, carried out last summer among 8,600 members of his federation, in which only 13% of the respondents agreed that financing was the most important problem currently facing their businesses.

Business Warriors plans to move to a storefront location in early 1979 which will provide businessmen with ready access to a library of pertinent information, supplemented by regular meetings to be addressed by people successfully operating businesses, who will offer practical advice.

And in May or June, in co-operation with an Ontario university, Business Warriors will establish an "entrepreneurial incubation centre," a pilot project which, if successful, will continue indefinitely. The project's aim is to assist new businesses to get off the ground in the crucial start-up phase.

The centre will accept 20-25 small new businesses, mainly service businesses, and have them operate from shared central facilities, permitting savings on secretarial and other administrative overheads. Meantime, the entrepreneur would several times a week attend classes conducted by successful businessmen, to learn specific skills; setting up the books, how to do market research, how to advertise effectively.

commerçants indépendants doivent surtout faire face à un problème de financement». Il prétend que certains directeurs de banque tendent à favoriser les clients dont la marge de crédit est supérieure, disons, à \$70,000.

«Il est évident, de poursuivre Kurchak, qu'il existe des problèmes de gestion, mais les banques ainsi que les petites entreprises font face aux mêmes problèmes.»

Kurchak aimerait, entre autres, que les banques:

- établissent un système de classification désignant les succursales bancaires ayant la compétence nécessaire pour traiter avec les petites entreprises et répondre à leurs besoins particuliers d'emprunt;
- créent, dans les succursales, des postes d'agents de prêt chargés de traiter exclusivement avec les petites entreprises désireuses d'emprunter, de la même façon que les agents de prêt à la consommation traitent avec les emprunteurs particuliers;
- assouplissent davantage les principes directeurs régissant les succursales en matière d'exploitation et de prêt de façon à mieux répondre aux besoins économiques locaux et régionaux.

L'ensemble des objectifs des Business Warriors suit cette tendance pratique. En outre, s'appropriant à dépasser le stade de l'épure, cette organisation semble jouer un rôle qui complète celui de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, présidée par John Bulloch.

Bulloch lui-même préfère adopter une attitude expectative vis-à-vis de cette organisation naissante.

D'après lui, «le milieu des petites entreprises est, au Canada, extrêmement complexe et il serait naïf de croire que les solutions seront simples.»

Bulloch hésite à imputer aux banques la majorité des problèmes auxquels font face les petites entreprises. Il mentionne une enquête qui a été effectuée l'été dernier auprès de 8,600 membres de sa fédération et au cours de laquelle seulement 13% des répondants ont convenu que le problème le plus important auquel se heurtaient leurs entreprises concernait le financement.

Business Warriors prévoit emménager, au début de 1979, dans un local qui facilitera l'accès des commerçants à une foule de renseignements pertinents. Ce service sera complété par des réunions périodiques au cours desquelles des personnes exploitant des entreprises florissantes fourniront des conseils pratiques.

En mai ou en juin, les Business Warriors, de concert avec une université ontarienne, établiront en outre, «un centre d'incubation à l'intention des entreprises», projet pilote, qui, s'il réussit, sera maintenu indéfiniment. Ce projet vise à aider les nouvelles entreprises à démarrer.

Ce centre pourra recevoir entre 20 et 25 nouvelles petites entreprises qui seront principalement des établissements de services. Ces entreprises pourront ainsi être exploitées à partir d'installations centrales partagées, ce qui leur permettra de diminuer leurs frais de secrétariat et autres frais généraux d'administration. Entre temps, l'entrepreneur suivrait plusieurs fois par semaine des cours donnés par des hommes d'affaires ayant réussi, afin d'approfondir leurs connaissances techniques sur des fonctions particulières comme la tenue de livres, la

When a business is developed to the point at which it can fly on its own—a process expected to take two to eight months—it will move from the centre, making room for another fledgling enterprise.

Similar projects have been attempted in the past in Canada, with little success. But Kurchak believes the emphasis on practical, rather than theoretical advice from practising businessmen rather than theory from academics will go a long way toward making Warriors' efforts succeed.

Since September, more than 100 individuals have decided the organization is worth the \$100 annual membership fee.

New group aims to reduce small business problems

By Patricia Anderson

Times staff

Peter Milley, 27 and Bill Kurchak, 33, are two amiable young men who are likely to offer you Perrier water instead of coffee should you drop by their offices in a renovated house in one of Toronto's older industrial areas. But their conversation would wrinkle the well-starched collar of most bank executives, or any other manner of bureaucrat.

Mr. Milley is the full-time executive director of a new small-business association called Business Warriors. Started early this month, the non-profit organization (which has only 10 members) hopes to provide a vehicle through which small business entrepreneurs can become active in resolving the many frustrations which are a part of their everyday business lives. Mr. Kurchak is president.

High on their list of things to do is to seek better service for the small business community from the chartered banks. They do not intend to be discreet.

"Out of 100 points, I would rate the banks' service and sensitivity to small business very low indeed," says Mr. Kurchak, a veteran of 12 years in business, owning a stereo store, a design company, a film production company and a business consulting firm. "The Royal Bank of Canada would come out on top, but only with 64; the Bank of Montreal would get 58; the Bank of Nova Scotia, 55 and I would fail the Toronto Dominion Bank and the Canadian Imperial Bank of Commerce."

"The banks will try to ignore Business Warriors as long as possible," adds Mr. Milley, the group's only full-time staff member, whose experience is with Newfoundland's department of industrial development and includes a spell as special assistant to Ontario Liberal leader Stuart Smith.

"But most of the problems encountered by a small businessman begin and end with his banker," he argues.

façon d'effectuer des études de marché et de faire de la publicité efficace.

Lorsqu'une entreprise en arrive au point où elle peut se suffire à elle-même, processus qui devrait prendre entre deux et huit mois, elle quitte le centre pour laisser la place à une autre entreprise naissante.

On a déjà essayé d'appliquer des projets semblables au Canada avec peu de succès. Kurchak croit, toutefois, qu'en mettant l'accent sur l'aspect pratique plutôt que sur les conseils théoriques donnés par des hommes d'affaires ou sur les théories d'universitaires, il sera possible de faire aboutir les efforts des Business Warriors.

Depuis septembre, plus de 100 personnes ont jugé opportun de verser une cotisation annuelle de \$100 pour être affilié à cette organisation.

Un nouveau groupe cherche à aplanir les difficultés de la petite entreprise

Par Patricia Anderson

Times

Peter Milley et Bill Kurchak, âgés respectivement de 27 et 33 ans, sont deux aimables jeunes hommes qui vont probablement vous offrir un verre d'eau Perrier au lieu d'un café si vous passez les voir à leur bureau situé dans une maison renovée de l'une des plus vieilles zones industrielles de Toronto. Toutefois leur conversation ne revêt pas le conformisme de la plupart des directeurs de banques et leurs manières ne sont pas celles des bureaucrates.

M. Milley est le directeur administratif à plein temps d'une nouvelle association de petites entreprises appelée Business Warriors. Lancée au début de ce mois-ci, l'organisation à but non lucratif (qui ne compte que dix membres) espère aider les chefs de petites entreprises à résoudre plus activement leurs nombreuses difficultés quotidiennes. M. Kurchak en est le président.

Ils ont placé très haut dans leur liste de priorité l'amélioration des services dispensés au monde de la petite entreprise par les banques à charte, et n'ont pas l'intention d'être discrets.

«Sur cent points, je décernerais aux services et à la réponse des banques aux petites entreprises de très faibles notes» dit M. Kurchak, ancien homme d'affaire retiré depuis douze ans, qui possède un magasin de stéréo, une société de dessin industriel, une société de production cinématographique et une société d'experts-conseils commerciaux. «La banque Royale du Canada se classerait en tête, mais uniquement avec 64 points, la banque de Montréal obtiendrait 58 points, la banque de la Nouvelle-Écosse, 55 et je coulerais la banque Toronto Dominion et la banque de Commerce-Canadienne impériale.»

«Les banques chercheront à faire fi de Business Warriors aussi longtemps que possible», ajoute M. Milley, le seul membre du personnel à plein temps du groupe, qui a acquis son expérience auprès du ministère du Développement industriel de Terre-Neuve et à titre d'adjoint spécial du chef du parti libéral ontarien, Stuart Smith.

«Mais la plupart des problèmes auxquels fait face le dirigeant d'une petite entreprise commencent et finissent avec son banquier» soutient-il.

Business Warriors grew out of a desire to get small business working on its own problems. It is a co-operative of business talents. The hope is to pool skills and business knowledge among members. And Mr. Milley and Mr. Kurchak say eventually they hope to be a large enough bargaining unit that they can

continued on next page

Financial Times of Canada

SEPTEMBER 11, 1978

Small business: *'Problems start and end with banks'*

continued from page 13

demand and get better service from chartered banks and government.

The group's 10 members have each paid \$100 to join. But there are 120 people across the country, according to Mr. Milley, interested in getting local groups operating. The response followed an article in Canadian Business magazine early in the summer. Statistics Canada reports there are more than 700,000 independent businesses. Add farmers and fishermen, and Business Warriors sees a constituency of more than one million small companies.

Those interested in Business Warriors are not necessarily young or old. They have successful and unsuccessful companies. (One man in Winnipeg told Mr. Kurchak he "made it despite the banks.")

The opening move of the young association was to circulate a position paper on banks last week to the media only. In it, they offer a sensible list of five ways for the banks to improve small business service.

As the banks are unlikely to respond, Business Warriors is working on a guide to assessing a small company's bank manager. It will contain advice about which data to provide bank managers, which to withhold and what to expect from a manager. Development of rating systems for both bank managers and government small business assistance agencies and programs are currently under way.

Within a year, Mr. Milley expects to have between 4,000 and 5,000 members and to be working on some of the longer-range projects Business Warriors has planned. Included in these are a small business credit union, planning guides for small companies and a small-business trade and barter clearing house.

The major source of trouble between banks, other large institutions and small business, according to Business Warriors, is a breakdown in communication. The business environ-

La firme Business Warriors est née du désir d'amener la petite entreprise à résoudre elle-même ses problèmes. Il s'agit d'une mise en commun des talents du monde des affaires. On espère rassembler les compétences et les connaissances commerciales de tous les membres. De plus, Mm. Milley et Kurchak disent qu'ils espèrent éventuellement former une unité de négociation suffisamment forte pour exiger et obtenir un meilleur service de la part des banques à charte et du gouvernement.

(suite à la page suivante)

Financial Times du Canada

LE 11 SEPTEMBRE 1978

Pour les petites entreprises: les problèmes commencent et finissent avec les banques

Suite de la page 13

Les dix membres du groupe ont payé chacun \$100 pour y adhérer. Toutefois, selon M. Milley, il y a 120 personnes à travers le pays qui sont intéressés à mettre sur pied des groupes régionaux. Cette réaction a donné suite à un article qui a paru dans une revue d'hommes d'affaires canadiens au début de l'été. Statistique Canada indique qu'il y a plus de 700,000 entreprises indépendantes. Si l'on y ajoute les agriculteurs et les pêcheurs, Business Warriors considère que son groupe représente plus de 1 million de petites sociétés.

Ceux qui s'intéressent à Business Warriors ne sont pas nécessairement jeunes ou vieux. Ils possèdent des sociétés florissantes ou stagnantes. (Un homme de Winnipeg a dit à M. Kurchak qu'il avait réussi en dépit des banques.)

La première action de la jeune association a été de faire circuler la semaine dernière une déclaration de principe sur les banques parmi les organes d'information uniquement. Elle y exposait une liste intelligente de cinq façons dont les banques peuvent améliorer les services qu'elles dispensent à la petite entreprise.

Comme il est fort peu probable que les banques réagissent, Business Warriors travaille à l'élaboration d'un guide permettant d'évaluer l'utilité du directeur de banque d'une petite société. Ce guide contiendra des conseils sur les renseignements à fournir au directeur de banques, sur ceux qu'il ne faut pas divulguer et ce à quoi s'attendre d'un directeur de banque. L'élaboration de systèmes de cote pour évaluer les directeurs de banque ainsi que les organismes et les programmes gouvernementaux d'aide à la petite entreprise est actuellement en cours.

D'ici un an, M. Miller espère compter entre 4,000 et 5,000 membres et se mettre à l'œuvre sur certains des projets à long terme projetés par Business Warriors. Parmi ces projets, citons celui d'une caisse de crédit pour la petite entreprise, des guides de planification pour les petites sociétés et une Chambre de compensation pour le commerce et l'échange au sein de la petite entreprise et des sociétés de moindre importance.

La principale source de conflits entre les banques, d'autres importantes institutions et les petites entreprises, selon Business Warriors provient de l'écroulement des moyens de com-

ments of a small businessman and his bank manager couldn't be more different. The creed of a small business is to go from payroll to payroll; one decision to another. Banks are, by necessity, highly systematic. What bank manager would see his checks returned and his employees unpaid, if a head office decision was delayed by a few weeks?

Although he thinks some banks are making an effort to increase their small business portfolios. Mr. Kurchak says it is not resulting in better service.

Business Warriors is well aware of the recent flash of publicity given to small business. "We would like to protect them; small business is a political gold mine," he says. "It doesn't take much to get the attention of small businessmen. They've been neglected for so long."

John Bulloch, president of the 50,000 member Canadian Federation of Independent Business, would perhaps disagree. He has been working for years to get federal and provincial government policies more sensitive to the owner-manager. But Business Warriors says it is more interested in helping the businessman run his business better than in lobbying.

Incidentally, bankers are welcome to join Business Warriors.

Small business group campaigner critical of banks

By IRVIN LUTSKY

Star staff writer

Canada's banking giants do a poor job of servicing small business, according to William J. Kurchak. Who, you might well ask, is Kurchak?

He is a 33-year-old Toronto business consultant and he has a solution for the small business struggling to get ahead with little or no help from his bankers.

Kurchak has formed Business Warriors, a non profit group aimed at helping the independent businessman—first by improving service from the banking industry—and later through self-help.

Kurchak has been a business consultant for the past 12 years—he was an economics lecturer at York University—and he says when a small business has problems" it is usually with its banker."

NOT EQUAL

Although all major banks say they are anxious to help the independent businessman, Kurchak says they do not do so equally. He intends to issue ratings on bank performance relative to the small businessman. Currently, his view is that Royal Bank of Canada and Bank of Montreal do the best job in this area.

munication. Le milieu professionnel de l'administrateur d'une petite entreprise et celui de son directeur de banque sont loin d'être identiques. Le credo d'une petite entreprise est de résister d'une feuille de paye à une autre, d'une décision à une autre. Les banques sont, par nécessité, plus systématiques. Aucun directeur de banque ne pourrait accepter que ses chèques soient retournés et ses employés non payés, si une décision du siège social était retardée de quelques semaines.

Même s'il estime que certaines banques font un effort pour augmenter leur portefeuille de petites entreprises, M. Kurchak dit qu'il n'en découle pas un meilleur service.

Business Warriors est parfaitement au courant de la récente publicité accordée aux petites entreprises. «Nous aimerions la protéger; la petite entreprise est une mine d'or politique» dit-il. «Il n'en faut pas tant pour attirer l'attention des petits entrepreneurs. Ils ont été si longtemps négligés.»

John Bulloch, président des 50,000 membres de la Fédération canadienne de la petite entreprise indépendante, ne serait peut-être pas du même avis. Il a travaillé pendant des années pour sensibiliser les politiques des gouvernements fédéral et provinciaux aux problèmes de l'administrateur indépendant. Mais Business Warriors se dit plus désireux d'aider les hommes d'affaires à mieux administrer leur entreprise qu'à faire du lobbying.

Incidentement, les banquiers sont invités à se joindre à Business Warriors.

Un militant de la petite entreprise critique les banques

par IRVIN LUTSKY,

rédacteur au Star

Aux dires de M. William J. Kurchak, les grandes banques canadiennes offriraient un piètre service aux petites entreprises. Mais, me direz-vous, qui est ce M. Kurchak?

C'est un conseiller commercial torontois de 33 ans, qui prétend pouvoir aider les petites entreprises à lutter pour obtenir l'aide que leurs banquiers leur refusent ou leur dispensent trop parcimonieusement.

M. Kurchak vient de fonder les Business Warriors, groupe à but non lucratif qui se voue à la défense des hommes d'affaires indépendants, d'abord en réclamant l'amélioration des services bancaires, et ensuite en les incitant à s'aider eux-mêmes.

M. Kurchak est conseiller commercial depuis 12 ans, ayant été auparavant chargé de cours en sciences économiques à l'université York. Selon lui, les problèmes des petites entreprises viennent habituellement de leurs relations avec la banque.

INÉGALITÉS

Les grandes banques prétendent, certes, qu'elles font tout leur possible pour aider les hommes d'affaires indépendants, mais M. Kurchak soutient qu'elles ne le font pas toujours de façon égalitaire. Il a d'ailleurs l'intention de publier une évaluation de la qualité respective des relations des banquiers avec les chefs de petites entreprises. A l'heure actuelle, il estime que ce sont la Banque Royale du Canada et la Banque de Montréal qui offrent le meilleur service à cet égard.

He believes the banks should undertake immediately a five-point program to improve relations with the small business community.

The banks should "establish a classification system that will clearly identify" the branches properly qualified to deal with small business borrowing needs.

They should establish staff positions of small business loan officers to deal with small business on the same basis as consumer loans officers deal with individual borrowers.

GREATER RAPPORT

Kurchak wants the banks to "lengthen the term of service in communities of managers and loan officers who deal extensively with small businesses so that greater rapport can develop between these staff officers and their business customers."

He also urges greater exchange of ideas between banks and their small business customers—perhaps with some small businessmen to sit on bank boards—and asks for more flexibility in branch operating and lending policies.

Kurchak is seeking members for his group—the annual fee—is \$100. He says he does not want passive members, but independent businessmen who are willing to exchange ideas that will help other businessmen to get ahead.

Consultant Starts 'war' on Canada's banks

Toronto—(CP)—William J. Kurchak, a 33-year-old Toronto business consultant and former economics lecturer, has initiated 'Business Warriors' to help struggling small businesses obtain hard-to-get financing.

Kurchak said he does not want passive members for his Warriors, a non-profit group that will act as a lobby to get the big banks to provide more help to small, independent business.

Membership fee to join the Warriors is \$100 a year, but Kurchak said he only wants small businessmen who are willing to exchange ideas and join activity in the organization.

A business consultant for the last 12 years, Kurchak was an economics lecturer at York University. He and a small staff operate from a single office in downtown Toronto's Clarence Square.

Kurchak said the first task of the Warriors is to improve on banking services for the small business community, and then to generate self-help programs for them.

Selon lui, les banques devraient immédiatement mettre sur pied un programme en cinq points, destiné à améliorer les relations avec la petite entreprise.

Les banques devraient «instaurer un système de classification qui identifierait clairement» les succursales qui sont les mieux en mesure de répondre aux besoins d'emprunt des petites entreprises.

Elles devraient compter parmi leur personnel des employés spécialement chargés d'étudier les demandes d'emprunt des petites entreprises comme on le fait pour les particuliers.

NÉCESSITÉ D'AMÉLIORER LES RAPPORTS

M. Kurchak aimerait que les banques «transfèrent moins souvent les directeurs et les préposés aux prêts qui s'occupent surtout de la petite entreprise, afin que des liens plus étroits puissent s'établir entre ces employés et leurs clients d'affaire».

A son avis, il est également essentiel de favoriser les échanges d'idées entre les banques et les petites entreprises. On pourrait, par exemple, inviter certaines d'entre elles à siéger au conseil d'administration des banques, et en outre assouplir les méthodes administratives et les politiques de prêts des succursales.

M. Kurchak invite les intéressés à se joindre à son groupe, moyennant une cotisation annuelle de \$100. Cette invitation ne s'adresse pas aux hommes d'affaires passifs, mais bien à ceux qui sont désireux d'échanger des idées susceptible d'aider leurs collègues à aller de l'avant.

Un conseiller commercial part en «guerre» contre les banques canadiennes

Toronto—M. William J. Kurchak, conseiller commercial torontois de 33 ans et ancien chargé de cours en sciences économiques, vient de fonder le *Business Warriors* pour aider les petites entreprises à trouver le financement qu'elles ont de la difficulté à obtenir.

M. Kurchak affirme ne pas vouloir de membres passifs au sein de ses *Warriors*, groupe à but non lucratif qui fera des démarches auprès des grandes banques afin de les inciter à apporter un meilleur soutien aux petites entreprises indépendantes.

Pour faire partie de ce groupe, les membres doivent verser une cotisation annuelle de \$100, mais M. Kurchak affirme qu'il n'est intéressé qu'aux chefs de petites entreprises désireux d'échanger des idées et de prendre part activement à l'organisation du groupe.

Conseiller commercial depuis 12 ans, M. Kurchak était autrefois chargé de cours en sciences économiques à l'université York. Entouré de quelques employés, il occupe un petit bureau dans le centre-ville de Toronto, au Carré Clarence.

Selon M. Kurchak, la première tâche des *Warriors* consistera à obtenir l'amélioration des services que les banques offrent aux petites entreprises. Par la suite, le groupe instituera des programmes destinés à stimuler les hommes d'affaires à s'aider eux-mêmes.

Open up boards

He called on the banks to begin a program to improve relations with small businessmen. He said banks should establish a classification system to properly identify the branches qualified to deal with the borrowing needs of small businessmen.

They should also establish small business loan officers and lengthen the term of service in communities of managers and officers who deal exclusively with small businesses.

Kurchak also is seeking a greater exchange of ideas between banks and small business customers, perhaps with some small businessmen sitting on bank boards.

Although major banks claim they are anxious to help the independent businessman, Kurchak said they "do not do so equally."

He plans to issue ratings on bank performance relative to the small businessman.

Currently, his view is that the Royal Bank of Canada and the Bank of Montreal do the best job in this area.

Business Warriors on the warpath against bankers

By Wayne Lilley

Everybody, it would seem, has some complaint against government and small business owner-managers probably have more than most. But while the Canadian Federation of Independent Business may have been putting up a good fight for the cause of small business in Ottawa, it has lost sight of some of the more pressing battles that the independent businessman must wage back home, according to 33-year-old Bill Kurchak of Toronto. To fill the gap he says exists, Kurchak helped found an organization called Business Warriors.

Despite the combative name, Kurchak says it is not his intention to incite war; instead, he wants the group to be characterized by tough, competent independence. Even so, he indicates that Business Warriors won't back away from battle—and the first front will be the banks. Kurchak says small businessmen have for too long feared their lines of credit would shrivel if they became too aggressive with banks. "But Business Warriors won't have any qualms about taking them on," he promises. "One of the first things we plan is a system of grading banks according to the way they deal with small business." He claims banks in general and some individual managers in particular tend to favor clients with lines of credit that are greater than \$70,000, even though a substantial part of their clientele comes from independent businesses which employ an estimated 60% or more of Canada's labor force.

Whether or not his claims are true, the rating of banks and managers in the same way the banks rate their clients will

Accessibilité aux conseils d'administration

M. Kurchak invite les banques à lancer un programme visant à améliorer leurs relations avec les chefs des petites entreprises. A son avis, les banques devraient instituer un système de classification qui permettrait d'identifier les succursales les mieux en mesure de répondre aux besoins d'emprunts des petites entreprises.

Les banques devraient également disposer d'un personnel chargé des prêts et éviter de transférer trop souvent les directeurs et les représentants qui font exclusivement affaires avec les petites entreprises.

M. Kurchak aimerait également qu'on favorise l'échange d'idées entre les grandes banques et les petites entreprises clientes; il verrait également d'un bon œil qu'on invite certains chefs de petites entreprises à siéger aux conseils d'administration des banques.

Bien que les grandes banques prétendent qu'elles veulent aider la petite entreprise indépendante, M. Kurchak affirme qu'elles ne le font pas toujours de façon égalitaire.

Aussi, entend-il publier une évaluation de la qualité respective des relations des banques avec la petite entreprise.

Actuellement, il est d'avis que ce sont la Banque Royale du Canada et la Banque de Montréal qui offrent les meilleurs services à cet égard.

Les petites entreprises sur le sentier de la guerre contre les banquiers

De Wayne Lilley

Tout le monde, semble-t-il, a des plaintes à émettre contre le gouvernement et les directeurs-propriétaires des petites entreprises en ont encore plus que les autres. Bien que la Fédération canadienne des entreprises indépendantes ait pu défendre la cause des petites entreprises à Ottawa, elle a perdu de vue certaines des batailles les plus importantes que les hommes d'affaires travaillant à leur compte doivent mener chez eux, selon Bill Kurchak de Toronto, âgé de 33 ans. Pour combler le fossé qui, d'après lui, existe, Kurchak a contribué à la fondation d'une organisation appelée «Business Warriors».

Malgré ce nom combatif, il n'est pas question, d'après Kurchak, d'inciter les gens à faire la guerre. Au contraire, il désire que le groupe se caractérise par une autonomie rigoureuse et viable. Cependant, les «Business Warriors» ne reculeront pas devant la lutte—et ce seront d'abord les banques qu'ils devront affronter. En effet, pendant trop longtemps, les petites entreprises ont craint que leur marge de crédit ne diminue si leur attitude envers les banques devenait trop agressive. «L'une des premières choses que nous envisageons, c'est la création d'un système de classification des banques qui serait fonction de la manière dont elles font affaire avec les petites entreprises.» M. Kurchak prétend que les banques en général et certains directeurs en particulier tendent à favoriser des clients en leur offrant des marges de crédit supérieures à \$70,000, même si une part importante de leur clientèle vient d'entreprises indépendantes qui embauchent 60 p. 100 ou plus de la population active du Canada.

Que ces plaintes soient fondées ou non, une classification des banques et des directeurs semblable à celle adoptée par les

doubtless prove an interesting turnaround. And Kurchak is nothing if not persuasive in drumming up support for the Business Warriors concept: one of his associates in the project is a former bank manager with whom he used to deal. Kurchak, who among other things operates a retail stereo outlet in St. Catharines, Ont., and a graphic arts business in Toronto, gives the impression that unsympathetic banks won't be the only object of attack. He doesn't expect government will be shielded from the arrows of Business Warriors either, and points to such specific organizations as the Federal Business Development Bank as future targets.

Initially, Business Warriors is looking for quality rather than quantity in its members. "We're not doing a big mailing," Kurchak says. "We'd rather have members who are active instead of those who just send in their money and assume we're doing something for them. That's what has happened with the Canadian Federation of Independent Business."

Business Warriors, Bill Kurchak, 6 Clarence Square, Toronto, Ontario. M5V 1H1. (416/862-7057).

banques pour leurs propres clients, constituera sans aucun doute un revirement intéressant. Et M. Kurchak est pour le moins que l'on puisse dire persuasif en recherchant de l'appui pour défendre la cause des «Business Warriors». L'un de ses associés dans le projet est un ancien directeur de banque avec lequel il faisait affaire auparavant. M. Kurchak, qui entre autres, exploite un magasin de vente au détail d'appareils stéréo à St. Catharines (Ontario) ainsi qu'une entreprise d'arts graphiques à Toronto, laisse entendre que les banques «non-sympathisantes» ne constitueront pas le seul but de l'attaque. En effet, il n'épargnera pas le gouvernement et se fixe comme cible à venir des organisations comme la Banque fédérale de développement.

En premier lieu, le groupe «Business Warriors» recherche parmi ses membres la qualité avant la quantité. «Nous n'avons pas une longue liste de distribution», de dire M. Kurchak. «Nous préférons avoir des membres actifs, plutôt que d'en avoir qui se contentent d'envoyer leur argent et de présumer que nous faisons quelque chose pour eux. C'est ce qui s'est produit avec la Fédération canadienne des entreprises indépendantes.»

Business Warriors, Bill Kurchak, 6, Clarence Square, Toronto (Ontario). M5V 1H1. (416/862-7057).

APPENDIX "FTEA-2A"

Brief submitted to the
House of Commons
Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs
by the
Taskforce on the Churches and Corporate Responsibility
Subject: Decennial Revision of the Bank Act

November 6, 1978

I. INTRODUCTION

1. The Taskforce on the Churches and Corporate Responsibility is a coalition of the major Canadian churches. It addresses questions of corporate social responsibility based on church policies of the participating denominations. As such, we have brought specific concerns to the attention of a number of corporations and to the attention of the five major chartered banks. We have also on several occasions addressed Government and Committees of the House of Commons if and when it seems appropriate that matters concerning corporate responsibility become subject to legislative decisions.

2. The Taskforce does not presume special knowledge of complex and technical commercial arrangements. That is not our function. We do presume, however, to bring important and often under-represented social concerns to deliberations of aspects of economic life. Many of today's social concerns reach into the realm of political and economic institutions whose decisions deeply affect the lives of people in Canada and abroad. The churches, themselves major social institutions, are examining the human implications of these decisions and are seeking to encourage support for policies which are socially beneficial while attempting to correct policies which they view as socially harmful. This is the mandate of the Taskforce.

3. We are anxious to present our views to the Committee because we believe that several aspects of the decennial revision of the Bank Act are of importance in this regard. We also believe that the enormous growth experienced by Canadian banks over the last ten years concentrates in their hands unprecedented control over economic decisions which have far reaching social implications in Canada and abroad. According to a *Globe and Mail* report (October 25th 1978), assets of chartered banks have grown more than 400 per cent in the past ten years, rising from \$31.7 billion in December 1968 to \$162.4 billion in May 1978; foreign currency assets rose from 20 per cent or \$6.5 billion in 1968 to \$54.2 billion or 33 per cent ten years later. The Bank Act under review has given recognition to the implicit dangers of such a high concentration of corporate power by restricting the nature of directorships bank executives may hold to limit the risk of conflicts of interest. We support this legislation.

APPENDICE «FTEA-2A»

Mémoire présenté au
Comité permanent des finances, du commerce et des questions
économiques
de la Chambre des communes
par le
Groupe de travail des Églises sur la responsabilité des
corporations
Objet: Révision décennale de la Loi sur les banques

le 6 novembre 1978

I. INTRODUCTION

1. Le Groupe de travail des Églises sur la responsabilité des corporations regroupe les principales Églises canadiennes. Il s'intéresse aux questions de responsabilité sociale en fonction de la politique ecclésiale que pratiquent les confessions qui y participent. C'est ainsi que nous avons attiré l'attention d'un certain nombre des sociétés et des cinq principales banques à charte sur certains problèmes précis. Nous nous sommes également, à plusieurs occasions, mis en rapport avec les pouvoirs publics et les comités de la Chambre des communes lorsque nous avons estimé que certaines questions portant sur la responsabilité des entreprises devaient faire l'objet de mesures législatives.

2. Le Groupe de travail ne prétend pas avoir une connaissance spéciale des ententes commerciales qui sont à la fois techniques et complexes. Cela n'est pas de son ressort. Il prétend, par contre, exposer certains problèmes sociaux importants et souvent sous-évalués lors des délibérations sur les aspects de la vie économiques. Nombre de ces problèmes sociaux gravitent autour des institutions politiques et économiques dont les décisions influent considérablement sur la vie des Canadiens et des étrangers. Les Églises, qui sont elles-mêmes des institutions sociales importantes, étudient les incidences que peuvent avoir ces décisions sur le plan humain et s'efforcent d'encourager l'adoption de mesures socialement avantageuses tout en essayant d'infléchir celles qui, à leur avis, sont socialement nuisibles. Voilà donc la raison d'être de ce groupe de travail.

3. Nous désirons présenter notre point de vue au Comité car nous estimons que plusieurs aspects de la révision décennale de la loi sur les banques sont d'une importance capitale. Nous croyons également que la croissance spectaculaire qu'ont connue les banques canadiennes ces dix dernières années leur donne un contrôle sans précédent sur les décisions économiques dont les répercussions sociales au Canada et à l'étranger sont d'une portée considérable. Selon un article publié dans le *Globe and Mail* du 25 octobre 1978, les avoirs des banques à charte ont augmenté de plus de 400% en dix ans, passant de 31.7 milliards de dollars en décembre 1968 à 162.4 milliards de dollars en mai 1978, tandis que leurs avoirs en devises étrangères, qui représentaient 20% ou 6.5 milliards de dollars en 1968, s'élevaient à 54.2 milliards de dollars ou 33% dix ans plus tard, représentant tous leurs avoirs. La loi sur les banques, qui fait actuellement l'objet d'un réexamen, a finalement reconnu qu'une concentration aussi élevée de pouvoirs comportait certains dangers implicites et a donc restreint la nature des

4. The issue we wish to raise with this Committee relates to the extent to which the exercise of this economic power of Canadian banks is hidden from public view, obscured frequently by a misapplication of the principle of client/banker confidentiality or an unjustified extension of this principle. Our concern is for the need of greater disclosure requirements to permit the public and the shareholders to grasp the significance of decisions made by these large institutions and to allow a modicum of informed judgement about these decisions.

II. REASON FOR CONCERN

5. Our work has involved us in raising questions with bank management about loan policies to foreign governments and their agencies and departments. We believe this to be important because in many ways such loans or the absence of such loans are as, and sometimes more significant in Canada's foreign relations than are foreign policy stands taken by the Canadian Government. In our view, this is particularly so when such loans are made to repressive governments who have incurred public censure from the Canadian Government and the international community. Indeed, in some instances these governments may justifiably regard such credits as politically more significant than rhetorical condemnations of our Government and others. As international operations of Canada's largest banks accelerate, particularly through participation in international bank consortia, the extent of private financial support for repressive regimes becomes increasingly blurred and responsibility for decisions diffuses.

6. We offer two concrete examples. The Canadian Government has for over a decade joined international condemnation of the apartheid regime of South Africa. It has, in the early seventies, as a demonstration of its resolve not to stay involved in the apartheid system, divested itself of its South African holdings of Polymer Corp. Yet we also know that private Canadian financial assistance to the South African Government (in addition to private sector trade and investment) amounted to approximately \$684 million between 1972 and 1976, thus assisting in neutralizing international and our own Government's pressure upon South Africa to initiate fundamental changes.

7. We say approximately \$684 million because we cannot be sure; the figure comes from an established research institute in the United States. We have attempted to learn the level of individual Canadian loan involvement from the various banks¹, but we have encountered in this area extreme reluctance on the part of bank management to disclose even limited information.

¹ The Toronto Dominion Bank, the Royal Bank, the Canadian Imperial Bank of Commerce, the Bank of Nova Scotia, the Bank of Montreal

postes d'administrateurs que les banquiers pouvaient détenir, afin de limiter les conflits d'intérêt éventuels. Nous apportons notre soutien à cette mesure législative.

4. Nous voulons aborder avec ce Comité le problème de l'étendue du pouvoir économique des banques canadiennes. En effet, le public est toujours tenu à l'écart de ces décisions et l'exercice de ce pouvoir est souvent obscurci par un détournement du principe du caractère confidentiel de la relation client/banquier ou par un débordement injustifié de ce principe. Nous estimons que les règles relatives à l'information du public devraient être accrues de façon à permettre au public et aux actionnaires d'être mieux à même de comprendre les décisions prises par ces institutions importantes et d'en étudier le bien-fondé.

II. JUSTIFICATION DE NOS CRAINTES

5. Nos travaux nous ont permis de soulever certains problèmes avec l'administration bancaire sur la politique de prêts consentis aux gouvernements étrangers et à leurs organismes et ministères. Nous estimons que cet aspect est d'une importance capitale car ces prêts ou leur existence sont, de bien des façons, tout aussi importants, sinon plus, que les positions prises par le gouvernement canadien en matière de politique étrangère. A notre avis, ceci est particulièrement vrai lorsque ces prêts sont consentis à des gouvernements répressifs qui ont été dénoncés par le gouvernement canadien et la communauté internationale. En effet, dans certains cas, ces gouvernements pourraient considérer, à juste titre, que ces crédits sont plus significatifs, sur le plan politique, que les condamnations rhétoriques de notre gouvernement et de divers autres. Alors que les opérations internationales des plus grandes banques canadiennes se multiplient, en particulier grâce à leur participation à des consortiums bancaires internationaux, l'importance des appuis financiers privés à des régimes répressifs se fait de plus en plus imprécise, tout comme il devient difficile d'imputer la responsabilité des décisions rendues.

6. Voici deux exemples concrets. Depuis plus de dix ans, le gouvernement canadien dénonce, avec les autres pays étrangers, le régime apartheid de l'Afrique du Sud. Pour montrer qu'il était résolu à se détacher de ce pays, il s'est départi, au début des années 1970, des avoirs qu'il détenait en Afrique du Sud dans la société Polymer. Et pourtant, nous savons aussi que l'aide financière canadienne accordée à titre privé au gouvernement de l'Afrique du Sud (s'ajoutant au commerce et aux investissements du secteur privé) se chiffrait à environ \$684 millions entre 1972 et 1976, ce qui a contribué à neutraliser les pressions qu'exercent l'opinion internationale ainsi que notre gouvernement sur l'Afrique du Sud pour qu'elle introduise des changements fondamentaux.

7. Nous disons environ \$684 millions car nous ne connaissons pas le montant exact; ce chiffre a été établi par un institut de recherches bien connu aux États-Unis. Nous avons cherché à déterminer l'importance des prêts consentis par chacune des diverses banques canadiennes¹ «mais la direction des banques s'est montrée extrêmement réticente à divulguer ne fût-ce que quelques renseignements».

¹ La Banque Toronto-Dominion, la Banque royale, la Banque canadienne impériale de commerce, la Banque de Nouvelle-Écosse, la Banque de Montréal.

8. The measures announced in December 1977 by the Secretary of State for External Affairs to withdraw all Government support for commercial transactions with South Africa further underline our point. The implication of these measures is clear. The Canadian Government regards economic support for the apartheid government as strengthening that regime's ability to uphold the *status quo*. Yet, continued and increasing Canadian private sector loans or bond purchases in practice guarantee the South African Government continued support. It is able, at no risk to itself, to ignore the intended warning signals from the Canadian Government.

9. The situation in regard to the military dictatorship in Chile is equally pertinent. The Canadian Government has twice joined in a vote at the United Nations General Assembly to condemn the junta for its continued human rights violations. As international outrage about Chile's human rights violations increased, major multilateral and bilateral aid to Chile began to decline. Towards the end of 1975, donor governments began to attach human rights criteria to loans to the junta. It was at this stage that the junta turned successfully to private financial institutions. As a percentage of Chile's total borrowing, private bank loans and suppliers' credits increased from less than 25% to over 59% in 1976 and to more than 80% in 1977. The five largest Canadian banks, with most frequent participation from the Royal Bank, the Bank of Nova Scotia and the Bank of Montreal, were involved in bilateral or consortium loans valued at over \$734 million by April 1978. It is estimated that the Canadian component of these loans is about \$100 million².

10. These figures come from published sources in the U.S. and Chile and from press reports in Canada. They present an alarming picture of growing Canadian economic alignment with a regime whose dismal human rights record prompted such strong Canadian censure. However, Canadian bankers, when asked about the extent and nature of their involvement in these transactions are adamant in their refusal to divulge such information. Yet, we submit that the activities of the major Canadian banks, together with other international banks, in this case as in the case of South Africa, play a major role in sustaining a regime unacceptable for its political repression to our Government and to a large number of concerned Canadians. Hence they limit in a very direct way the options for international and Canadian pressure to curb the excesses of those repressive governments.

III. NEED FOR DISCLOSURE REQUIREMENTS

11. In its submission to the Royal Commission on Corporate Concentration³, the Taskforce noted, "that corporations—like other institutions and individuals—have the responsibility to

² *Worlds Apart*, Human Rights and Economic Relations, Canada-Chile, Latin American Working Group, June 1978

8. Les mesures annoncées en décembre 1977 par le secrétaire d'État aux Affaires extérieures visant à interrompre toute aide gouvernementale au chapitre des transactions commerciales avec l'Afrique du Sud, ne font que donner plus de poids à nos affirmations, car la portée de ces mesures est bien évidente. En effet, le gouvernement canadien considère qu'en soutenant économiquement le gouvernement d'apartheid, il aide le régime à maintenir le *statu quo*. Pourtant, si le secteur privé canadien maintient et augmente le volume de ses prêts ou d'achats de bons au gouvernement de l'Afrique du Sud, il lui assure en pratique un appui permanent. Ce gouvernement peut alors, sans courir de risques, ignorer les avertissements que voudrait lui servir le gouvernement canadien.

9. Il est tout aussi approprié de mentionner la dictature militaire du Chili. Le gouvernement canadien s'est par deux fois joint à un vote pris à l'Assemblée générale des Nations Unies pour condamner la violation ininterrompue des droits de l'homme par la junte militaire. Comme l'opinion mondiale s'indignait de plus en plus de ces faits, les importants programmes d'aide multilatérale et bilatérale au Chili commençaient à décliner. Vers la fin de 1975, les gouvernements donateurs ont assortis leurs prêts à la junte de critères touchant les droits de l'homme et c'est à ce moment-là que la junte réussit à obtenir l'aide financière des institutions privées. La part procentuelle de l'ensemble des emprunts du Chili provenant de prêts accordés par des banques privées et de crédits de fournisseurs passait de moins de 25% à plus de 59% en 1976, et à plus de 80% en 1977. Les cinq plus importantes banques canadiennes mais surtout la Banque royale, la Banque de Nouvelle-Écosse et la Banque de Montréal, ont consenti des prêts bilatéraux ou collectifs évalués à plus de \$734 millions en avril 1978. L'on estime que la part canadienne de ces prêts se chiffre à environ \$100 millions.²

10. Ces chiffres proviennent de sources bien connues aux États-Unis et au Chili et de reportages parus dans la presse canadienne. Ils mettent en évidence l'horrible perspective d'un alignement économique canadien de plus en plus évident, sur la politique d'un régime dont le triste mépris des droits de l'homme a entraîné une aussi sévère condamnation de la part du Canada. Mais lorsqu'on demande aux banquiers canadiens la nature et l'envergure des engagements pris dans ses transactions, ils se refusent obstinément à divulguer tout renseignement. Il nous semble pourtant que, dans le cas du Chili comme dans celui de l'Afrique du Sud, les activités des principales banques canadiennes ainsi que celles d'autres banques internationales, jouent un rôle déterminant dans le maintien d'un régime que ni notre gouvernement ni un grand nombre de Canadiens soucieux ne peuvent accepter en raison de la répression politique qui y sévit. Ainsi, ces activités font directement obstacle aux pressions que le Canada et les autres pays pourraient exercer afin d'atténuer les mesures répressives prises par ces gouvernements.

III. EXIGENCES RELATIVES AUX BESOINS DE DIVULGATION

11. Dans le mémoire qu'il a présenté à la Commission royale sur les groupements des sociétés,³ le groupe de travail signalait «que les sociétés, à l'instar d'autres institutions et particuliers

² *Worlds Apart*, Droits de l'homme et relations économiques, Canada-Chili, Groupe de travail sur l'Amérique latine, juin 1978.

see that their endeavours contribute to the alleviation of human misery and the redress of social injustices and do not cause or contribute to their continuation.

12. It is increasingly recognized that as the concentration of corporate power increases so also do the risks that the pursuits of economic gain will be carried out in ways that cause social injury or contribute to its continuation. The countervailing influence of competition, the searching light of publicity, the effective overview by governments, all are lessened as power, wealth and control are further concentrated. That concentration in turn increases the likelihood that corporate power . . . secures prominence in political decision making. The exercise of corporate power is then further removed from public awareness and the capacity of the public to grasp the significance of what is known is proportionately reduced."

13. Given the substantial economic growth of the relatively few large Canadian banks, we submit that these comments are as appropriate here.

14. Loans to foreign governments often amount to hundreds of millions of dollars and the individual loans of the participating Canadian banks and other financial institutions amount to significant sums requiring major policy decisions in regard to the credit-worthiness of the client. They also should require a sensitive assessment of the social and political impact these loans have upon the recipient government and its people. Yet, under present circumstances, these far-reaching policy decisions of Canadian banks are made and implemented without the knowledge of Parliament, the public, the banks' depositors or their shareholders. We understand that the banks are obliged to file with the Inspector General of Banks, but since this information is also kept confidential it does not serve the need for disclosure, as we see it.

15. Canadian banks are under no obligation to disclose the fact that these major loans are being made, their amount or their duration, or whether they are of a bilateral or multilateral nature. It is left entirely to the discretion of the individual banks to respond in an informative way to enquiries in this regard and wide variations in their willingness to do so exist.

16. Yet studies by Canadian bank analysts reveal that they and other researchers, after extensive and costly research, are able to document with some accuracy the extent of Canadian loans to foreign borrowers⁴. But even these expert institutions admit to problems in obtaining data from Canadian financial institutions and favour greater disclosure requirements. But what can be determined by a few interested financial analysts should also be made available by the banks upon request and as a matter of right to all interested parties: owners, users and politicians.

17. Without such information the public remains in ignorance about the extent to which Canadian financial institu-

³ *Corporate Concentration and the Taskforce on the Churches and Corporate Responsibility*, February 1976

⁴ See Nesbitt & Thompson, *International Consortium Loans by Canadian Chartered Banks*, 1976

doivent veiller à ce que leurs efforts contribuent à alléger la misère des hommes et à corriger les injustices sociales et non à les provoquer ou à les favoriser.

12. L'on admet de plus en plus qu'à mesure que s'accroît la concentration du pouvoir des sociétés, le risque de voir la poursuite d'avantages économiques se réaliser au détriment de la société ou perpétuer les injustices sociales s'accroît aussi. L'influence compensatrice de la concurrence, l'œil inquisiteur de la publicité, le contrôle exercé par les gouvernements, tous perdent de l'importance à mesure que le pouvoir, la richesse et le contrôle se concentrent davantage. Cette concentration à son tour augmente la probabilité de la prépondérance des sociétés . . . dans la prise de décisions politiques. Les agissements des sociétés sont davantage soustraits à la vigilance du public et ce dernier est par conséquent encore moins à même d'interpréter les renseignements dont il dispose».

13. Étant donné l'essor économique considérable d'un nombre relativement restreint de banques canadiennes, nous croyons que ces commentaires sont tout à fait appropriés ici.

14. Les prêts consentis aux gouvernements étrangers s'élèvent souvent à des centaines de millions de dollars et les prêts particuliers des banques participantes et d'autres institutions financières canadiennes représentent des sommes importantes qui appellent d'importantes décisions de principe en ce qui a trait à la solvabilité du client. Ils devraient également commander une évaluation sérieuse de l'incidence sociale et politique que ces prêts auront sur le gouvernement qui les reçoit et sa population. Pourtant, dans les circonstances actuelles, ces décisions cruciales que doivent prendre les banques canadiennes sont prises et mises à exécution à l'insu du Parlement, du public, des déposants des banques et de leurs actionnaires. Bien sûr, les banques sont tenues de soumettre des documents à l'inspecteur général des banques, mais comme ces renseignements restent eux aussi confidentiels, ils ne contribuent aucunement à la divulgation qui, d'après nous, s'impose.

15. Les banques canadiennes ne sont nullement tenues de révéler le montant ni la durée, ni le caractère bilatéral ou multilatéral de ces importants prêts. Elles ne sont même pas obligées de dire qu'elles les accordent. Il est entièrement laissé à la discrétion de chaque banque de donner une véritable réponse aux demandes faites à cet égard. Or, elles ne sont pas toutes très bien disposées.

16. Pourtant, les études effectuées par des analystes des banques canadiennes révèlent qu'ils ont pu, tout comme d'autres chercheurs, après un travail considérable et coûteux, savoir assez précisément l'étendue des prêts canadiens aux emprunteurs étrangers.⁴ Même ces spécialistes reconnaissent qu'il est difficile d'obtenir des données des institutions financières canadiennes et préconisent un durcissement des exigences de divulgation. Toutefois, ce qu'arrivent à découvrir quelques analystes financiers intéressés, les banques devraient le révéler à quiconque en fait la demande et à toutes les parties intéressées qui y ont droit: propriétaires, utilisateurs et hommes politiques.

17. Sans ces renseignements, le public reste dans l'ignorance quant à la mesure dans laquelle les institutions financières

³ Les groupements des sociétés et le groupe de travail des Églises sur la responsabilité des corporations, février 1976.

⁴ Voir Nesbitt & Thompson, *International Consortium Loans by Canadian Chartered Banks*, 1976

tions shape, through their loan policies, economic and political directions in Canada and abroad. Significant loans to foreign governments are an important, at times a crucial, element in the determination of some governments of their social, political and economic systems and in the formation of Canadian foreign policy responses to them.

18. It concerns us that these large scale activities of Canadian banks are not subject to public disclosure and therefore disallow an informed judgement about them by shareholders and clients who provide the ultimate means for such transactions.

19. It is, for example, of concern to us that such loans should not have socially undesirable effects and that they provide for the amelioration of poverty and underdevelopment in the client country. The absence of any information about actual loans, let alone an assessment about their ultimate social impact deprives church shareholders and the concerned public of an opportunity to take their responsibility as shareholders and as citizens seriously.

20. The reluctance by management to answer requests for information is frequently explained by an adherence to the principle of client/banker confidentiality. We would like to emphasize that we regard this principle as entirely proper and desirable and do not wish to tamper with its reasonable application. However, we strongly believe that clients, depositors and shareholders not only have the legitimate right but also the responsibility to know about important loan policy decisions made by their bank in regard to foreign governments and their agencies involving substantial sums. Client/banker confidentiality is a valid principle, but it seems that arbitrarily applied as it is at this point by our banks, it may serve to an unjustifiable degree to avoid public accountability and public scrutiny.

21. Loans to foreign governments at times have significant political implications both for Canadian citizens and those of other countries. They also have implications for those charged with developing and administering Canadian policies towards other nations.

IV. POLICY RECOMMENDATIONS

22. In order that the Canadian public be in possession of information which permits it to form valid judgements about the foreign loan policies of Canadian banks and other financial institutions involved in international investment or under-writing and in order that clients and shareholders be given the legitimate choice of raising questions about these policy decisions, we submit the following recommendations for inclusion in the revised Bank Act:—

1. That the Bank Act make provision for uniform and equitable public disclosure requirements of loans by Canadian banks, their subsidiaries and affiliates and by other financial institutions made directly or through consortia to

canadiennes modèlent, par leurs politiques de prêts, les destinées économiques et politiques du Canada et de pays étrangers. Les prêts considérables consentis aux gouvernements étrangers, représentent un élément important, et parfois crucial, dans la détermination chez certains gouvernements de leurs régimes social, politique et économique et dans la formulation des politiques étrangères canadiennes à leur égard.

18. Nous déplorons que ces importantes activités des banques canadiennes ne soient pas divulguées au public et que, par conséquent, les actionnaires et clients des banques ne puissent pas porter un jugement éclairé sur elles, alors que ce sont eux qui, en définitive, permettent ces transactions.

19. Nous désirons, par exemple, que de tels prêts n'aient pas d'effets regrettables sur le plan social et qu'ils permettent d'enrayer la pauvreté et le sous-développement dans le pays client. L'absence de toute information au sujet de ces prêts, sans même parler d'une évaluation de leur incidence sociale ultime, prive les actionnaires qui font partie d'une église et le public intéressé de la possibilité de prendre au sérieux leurs responsabilités d'actionnaires et de citoyens.

20. Le refus des directeurs de répondre aux demandes de renseignements s'explique fréquemment par une adhésion au principe selon lequel les rapports entre le client et le banquier sont confidentiels. Certes, nous considérons que ce principe est tout à fait juste et louable et nous ne voulons pas en entraver l'application. Toutefois, nous croyons fermement que les clients, les déposants et les actionnaires non seulement ont le droit légitime mais également la responsabilité d'être au courant des importantes décisions qui sont prises relativement aux prêts consentis par leur banque à des gouvernements étrangers et à leurs agences et qui mettent en jeu des sommes importantes. Le caractère confidentiel des rapports entre le client et le banquier constituent un principe valable, mais il semble que s'il est arbitrairement appliqué, comme c'est le cas à l'heure actuelle par nos banques, il peut servir dans une mesure injustifiable, à éviter de rendre des comptes au public et à tenir ce dernier dans l'ignorance.

21. Les prêts consentis aux gouvernements étrangers ont parfois des répercussions politiques importantes à la fois pour les citoyens canadiens et pour ceux des autres pays. Ils ont également des implications pour les responsables de l'élaboration et de l'application des politiques canadiennes visant d'autres nations.

IV. RECOMMANDATIONS DE PRINCIPE

22. Afin que le public canadien dispose des renseignements qui lui permettront de formuler des jugements valables au sujet de la politique de prêts étrangers des banques et autres institutions financières canadiennes engagées dans l'investissement ou la souscription au niveau international et afin que les clients et les actionnaires aient le choix légitime de remettre en question ces décisions de principe, nous proposons l'inclusion, dans la Loi sur les banques révisée, des recommandations suivantes:

1. Que la Loi sur les banques prévoit des exigences uniformes et équitables de divulgation publique des prêts effectués par les banques canadiennes, leurs filiales et succursales et par d'autres institutions financières, et consentis directement

foreign governments or agencies of foreign governments of amounts totalling more than \$1 million.

2. That in the interest of public and shareholder accountability, Canadian banks and other financial institutions be required to disclose the amount and the dates of such loans and publish them as a matter of record.

3. That in order to preserve the principle of client/banker confidentiality and in order to safeguard the principle of competition, financial institutions should not be required to disclose such loans prior to 30 days following signed agreements.

ou par consortium aux gouvernements étrangers ou à leurs organismes, pour des montants globaux supérieurs à \$1 million.

2. Que, pour assurer l'imputabilité du public et des actionnaires, les banques et autres institutions financières canadiennes soient tenues de divulguer le montant et les dates de tels prêts et de les publier pour qu'ils soient ainsi consignés.

3. Que, dans le but de préserver le caractère confidentiel des rapports entre le client et le banquier et de sauvegarder le principe de la concurrence, les institutions financières ne soient pas tenues de divulguer de renseignements relatifs à ces prêts avant les 30 jours qui suivent la signature des accords.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7
En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

MORNING SITTING:

From the Business Warriors:

- Mr. William J. Kurchak, President;
Mr. Peter G. Milley, Vice-President and General Manager.

AFTERNOON SITTING:

From the Taskforce on the Churches and Corporate Responsibility:

- Mr. Bill Davis, Treasurer, United Church of Canada;
Dr. John Foster, Special Assistant, Research and Resources
in Social Issues, United Church of Canada;
Mrs. Renate Pratt, Co-ordinator of the Taskforce.

SÉANCE DU MATIN:

De la Business Warriors:

- M. William J. Kurchak, président;
M. Peter G. Milley, vice-président et directeur général.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI:

Du groupe de travail des Églises sur la responsabilité des corporations:

- M. Bill Davis, trésorier, Église unie du Canada;
M. John Foster, adjoint spécial, Recherche et ressources
dans les sciences sociales, Église unie du Canada;
M^{me} Renate Pratt, coordonnatrice du groupe de travail.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 25

Tuesday, January 23, 1979

Chairman: Mr. Robert Kaplan

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 25

Le mardi 23 janvier 1979

Président: M. Robert Kaplan

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Standing Committee on*

Finance, Trade and Economic Affairs

(SUB-COMMITTEE B)

CHAIRMAN: MR. JACQUES-L. TRUDEL

*Procès-verbaux et témoignages
du Comité permanent des*

Finances, du commerce et des questions économiques

(SOUS-COMITÉ B)

PRÉSIDENT: M. JACQUES-L. TRUDEL

RESPECTING:

Subject-matter of Bill C-15, the Banks and
Banking Law Revision Act, 1978

CONCERNANT:

La teneur du Bill C-15, Loi de 1978 remaniant la
législation bancaire

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Fourth Session of the
Thirtieth Parliament, 1978-79

Quatrième session de la
trentième législature, 1978-1979



STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Robert Kaplan

Vice-Chairman: Mr. Jacques-L. Trudel

Messrs.

Clarke
(*Vancouver Quadra*)
Clermont
Collenette
Gray
Herbert

Johnston
(*Westmount*)
Kempling
Lambert
(*Bellechasse*)

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES,
DU COMMERCE ET DES QUESTIONS
ÉCONOMIQUES

Président: M. Robert Kaplan

Vice-président: M. Jacques-L. Trudel

Messieurs

Lambert (*Edmonton-Ouest*) McCain
Leblanc (*Laurier*) Philbrook
Lumley Ritchie
Martin Rynard
 Saltsman
 Stevens—(20)

(Quorum 11)

Le greffier du Comité

Mary MacDougall

Clerk of the Committee

Pursuant to S.O. 65(4)(b)

On Monday, January 22, 1979:

Mr. Clarke (*Vancouver Quadra*) replaced Mr. Towers.

On Tuesday, January 23, 1979:

Mr. Lambert (*Bellechasse*) replaced Mr. Caouette (*Témiscamingue*).

SUB-COMMITTEE B

Chairman: Mr. Jacques-L. Trudel

Messrs.

Clarke
(*Vancouver Quadra*)
Clermont
Collenette

Gray
Lambert
(*Bellechasse*)

Conformément à l'article 65(4)b) du Règlement

Le lundi 22 janvier 1979:

M. Clarke (*Vancouver Quadra*) remplace M. Towers.

Le mardi 23 janvier 1979:

M. Lambert (*Bellechasse*) remplace M. Caouette (*Témiscamingue*).

SOUS-COMITÉ B

Président: M. Jacques L. Trudel

Messieurs

Lambert
(*Edmonton-Ouest*)

McCain
Philbrook
Ritchie—(10)

(Quorum 6)

Le greffier du sous-comité

Bernard Fournier

Clerk of the Sub-committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JANUARY 23, 1979

(1)

[Text]

Subcommittee B of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 9.49 a.m. this day, the Chairman, Mr. Trudel, presiding.

Members of the Subcommittee present: Messrs. Clermont, Collette, Gray, Lambert (*Bellechasse*), Lambert (*Edmonton West*), McCain, Ritchie and Trudel.

Other Members present: Messrs. Kaplan and Martin.

In attendance: Dr. E. Wayne Clendenning, Senior Advisor and Mr. Norman Willans, Library of Parliament.

Witnesses: From the Canadian Association of Data Processing Service Organizations (CADAPSO): Messrs. D. G. Price, President; G. E. Meinzer, Chairman, Banking Committee and Mr. L. P. Lemay, Vice-President.

The Subcommittee commenced consideration of its Order of Reference dated Thursday, November 23, 1978, relating to the hearing of evidence on the subject-matter of Bill C-15, An Act to revise the Bank Act, to amend the Quebec Savings Banks Act and the Bank of Canada Act, to establish the Canadian Payments Association and to amend other Acts in consequence thereof.

On motion of Mr. Lambert (*Edmonton West*), it was resolved,—That the Chairman be authorized to start meetings and receive evidence provided that the Chairman and at least three (3) members of the Subcommittee are present.

Messrs. Price and Meinzer made statements and, with the other witness, answered questions.

At 11:59 o'clock a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

EVENING SITTING

(2)

Subcommittee B of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 8.14 p.m. this day, the Chairman, Mr. Trudel, presiding.

Members of the Subcommittee present: Messrs. Clarke (*Vancouver Quadra*), Clermont, Ritchie and Trudel.

Other Members present: Messrs. Kaplan and Martin.

In attendance: Dr. E. Wayne Clendenning, Senior Advisor and Mr. Norman Willans, Library of Parliament.

Witnesses: From Northland Bank: Messrs. Robert A. Willson, Chairman and Allan Scarth, Secretary.

The Subcommittee resumed consideration of its Order of Reference dated Thursday, November 23, 1978, relating to the hearing of evidence on the subject matter of Bill C-15, An Act to revise the Bank Act, to amend the Quebec Savings Banks Act and the Bank of Canada Act, to establish the Canadian Payments Association and to amend other Acts in consequence thereof.

Mr. Willson made a statement.

The Chairman authorized that the following documents be printed as appendices to this day's Minutes of Proceedings and Evidence:

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 23 JANVIER 1979

(1)

[Traduction]

Le sous-comité B du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 9 h 49, sous la présidence de M. Trudel (président).

Membres du sous-comité présents: MM. Clermont, Collette, Gray, Lambert (*Bellechasse*), Lambert (*Edmonton-Ouest*), McCain, Ritchie et Trudel.

Autres députés présents: MM. Kaplan et Martin.

Aussi présents: M. E. Wayne Clendenning, conseiller principal et Norman Willans, Bibliothèque du Parlement.

Témoins: De l'Association canadienne des organisations de services informatiques (CADAPSO): MM. D. G. Price, président; G. E. Meinzer, président, Comité des activités bancaires et M. L. P. Lemay, vice-président.

Le sous-comité entreprend l'étude de son ordre de renvoi du jeudi 23 novembre 1978, relatif à l'audience des témoignages sur la teneur du Bill C-15, Loi remaniant la Loi sur les banques, modifiant la Loi sur les banques d'épargne de Québec et la Loi sur la Banque du Canada, instituant l'Association canadienne des paiements et apportant à certaines autres lois des modifications corrélatives.

Sur motion de M. Lambert (*Edmonton-Ouest*) il est décidé,—Que le président soit autorisé à entreprendre des séances et à recevoir des témoignages pourvu que le président et au moins trois (3) membres du sous-comité soient présents.

MM. Price et Meinzer font des déclarations puis, avec l'autre témoin, répondent aux questions.

A 11 h 59, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

SÉANCE DU SOIR

(2)

Le sous-comité B du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 20 h 14, sous la présidence de M. Trudel (président).

Membres du sous-comité présents: MM. Clarke (*Vancouver Quadra*), Clermont, Ritchie et Trudel.

Autres députés présents: MM. Kaplan et Martin.

Aussi présents: M. E. Wayne Clendenning, conseiller principal et M. Norman Willans, Bibliothèque du Parlement.

Témoins: De la Norbanque: MM. Robert A. Willson, président et Allan Scarth, secrétaire.

Le sous-comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du jeudi 23 novembre 1978, relatif à l'audience des témoignages sur la teneur du Bill C-15, Loi remaniant la Loi sur les banques, modifiant la Loi sur les banques d'épargne de Québec et la Loi sur la Banque du Canada, instituant l'Association canadienne des paiements et apportant à certaines autres lois des modifications corrélatives.

M. Willson fait une déclaration.

Le président autorise que les documents suivants soient joints aux procès-verbal et témoignages de ce jour:

- Submission of Canadian Association of Data Processing Service Organizations, dated September 1978. (*See Appendix "FTEA-1B"*);
- Supplemental Submission of Canadian Association of Data Processing Service Organizations, dated October 1978. (*See Appendix "FTEA-2B"*); and
- Brief from Northland Bank. (*See Appendix "FTEA-3B"*).

The witnesses answered questions.

At 9:47 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

- Soumission de l'Association canadienne des organisations de services informatiques en date de septembre 1978. (*Voir Appendice «FTEA-1B»*);

- Supplément à la soumission de l'Association canadienne des organisations de services informatiques en date d'octobre 1978. (*Voir Appendice «FTEA-2B»*);

- Mémoire de la Norbanque (*Voir Appendice «FTEA-3B»*).

Les témoins répondent aux questions.

A 21 h 47, le sous-comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du sous-comité

Bernard Fournier

Clerk of the Subcommittee

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mardi 23 janvier 1979

• 0949

*[Texte]***Le président:** A l'ordre, s'il vous plaît.

Nous reprenons l'étude du Bill C-15, Loi de 1978 remaniant la législation bancaire.

We have witnesses this morning from the Canadian Association of Data Processing Service Organization, known as CADAPSO. On my immediate right is Mr. Meinzer, Chairman, Banking Committee. On his right is Mr. Lemay vice-président de «CADAPSO», et à sa droite Mr. D. G. Price, President of CADAPSO. There is also sitting in the other row Mr. Teeter, who is the General Manager. I understand, Mr. Meinzer, that you have a statement.

• 0950

Mr. G. E. Meinzer (Chairman, Banking Committee, Canadian Association of Data Processing Service Organization): Mr. Price will make the opening statement.

Mr. Lambert (Edmonton West): Mr. Chairman, may I raise a point of order which will simplify things in the future.

The Chairman: Mr. Lambert.

Mr. Lambert (Edmonton West): We have had to wait now some 15 or 20 minutes delaying and being somewhat discourteous to our witnesses as a result of the operations of the standard majority quorum requirements. Since we are hearing witnesses this morning, and for the rest of this period hearing witnesses from the public sector, I would propose that for this purpose a quorum would include three members plus the Chairman, three members of the Subcommittee plus the Chairman.

Mr. Clermont: Is this regarding Party affiliation?

Mr. Lambert (Edmonton West): That is right. We will be there.

Mr. Clermont: I am asking a question. That is a normal question.

Mr. Lambert (Edmonton West): I think over the years, Mr. Clermont, we have done it that way and it seems to work out. There is no undue advantage taken by another, so on that basis it would be the Chairman plus three members of the Subcommittee for the purposes of hearing witnesses.

Mr. Clermont: I have no objection.**The Chairman:** Is this agreeable to the Committee?

Some hon. Members: Agreed.

The Chairman: Mr. Meinzer, I understand that you have an opening statement.

Mr. Meinzer: Mr. Price.**The Chairman:** Mr. Price.

Mr. D. G. Price (President of CADAPSO): Mr. Chairman, gentlemen, on behalf of CADAPSO, I should like to thank you for providing our industry association with the opportunity of presenting to you our thoughts and our concerns on the

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Tuesday, January 23, 1979

*[Traduction]***The Chairman:** Order, please.

We resume consideration of Bill C-15, the Banks and Banking Law Revision Act, 1978.

Nous avons ce matin des témoins représentant un organisme appelé la CADAPSO, soit l'Association canadienne des organisations de services informatiques. A ma droite, nous avons M. Meinzer, président du comité sur les banques. A sa droite, se trouve M. Lemay, the Vice-President of CADAPSO, and to his right M. D. G. Price, président de CADAPSO. Est également présent, dans l'autre rangée, M. Teeter, directeur général. Monsieur Meinzer, je crois que vous avez une déclaration à faire.

M. G. E. Meinzer (président, Comité sur les banques, Association canadienne des organisations de services informatiques): M. Price fera la déclaration préliminaire.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Monsieur le président, j'aimerais faire un rappel au Règlement afin de simplifier les choses à l'avenir.

Le président: Monsieur Lambert.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Pour respecter les exigences en matière de quorum, nous avons dû retarder la séance de 15 à 20 minutes, et faire attendre nos témoins. Comme nous allons, ce matin et à toutes les autres séances, entendre des témoins du secteur public, je propose qu'à cette fin, le quorum comprenne trois membres du Comité plus le président, c'est-à-dire trois membres du sous-comité plus le président.

M. Clermont: Voulez-vous parler de l'affiliation à un parti?**M. Lambert (Edmonton-Ouest):** Oui. Nous serons présents.

M. Clermont: Je vous pose une question. C'est une question tout à fait normale.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Monsieur Clermont, nous avons procédé de cette façon au fil des ans et cela semble avoir bien marché. Personne n'a d'avantage indu, et je propose donc que pour entendre des témoins, le quorum soit composé du président plus trois membres du sous-comité.

M. Clermont: Je n'ai pas d'objection.**Le président:** Le Comité est-il d'accord?

Des voix: D'accord.

Le président: Monsieur, je crois que vous avez une déclaration préliminaire à faire.

M. Meinzer: Monsieur Price.**Le président:** Monsieur Price.

M. D. G. Price (président de CADAPSO): Monsieur le président, messieurs, j'aimerais vous remercier, au nom de la CADAPSO, de nous avoir fourni l'occasion de vous exposer nos opinions et nos inquiétudes touchant le projet de révision

[Text]

proposed revision of the Bank Act. We shall do our best to be brief, succinct and to the point in our comments.

I should once again like to introduce to you the CADAPSO team who are here today and then I will say a few introductory words about our Association, and after that I will hand down the word to our Banking Committee.

First of all, I would like to introduce Mr. G. E. Meinzer, who is on my far left, who is Chairman of our Banking Committee and President of Real Time Datapro Limited. It is an Ontario-based computer services group with branches and businesses throughout Canada. Next I should like to present Mr. L. P. Lemay, on my immediate left, who is Vice-President of our Association, President of IST Canada Limited with headquarters in Montreal, and Phil is a member of our Banking Committee. Finally, I would like to introduce you to John Teeter on my right, General Manager of CADAPSO and the only one of us who has a long-term ongoing executive position in the Association.

I should like to describe very rapidly for you the background of our industry in Canada and our plan on evolution since I believe that this is most pertinent to the issues we shall be addressing today.

The computer services industry came into existence in Canada in the mid nineteen sixties, initially providing a service to organizations who could not afford their own computers. During the late nineteen sixties a flurry of entrepreneurial activities resulted in the formation of dozens of computer service firms across the country. The gold rush tailed off in 1970 and it became evident that to remain in business, it was most important for our members to develop specialized skills. Many of the smaller firms at that time elected to concentrate their efforts in the general accounting and payroll areas. Today the Canadian computer service industry comprises more than 300 firms with annual revenues in excess of \$600 million. The industry is growing at a rate of approximately 20 per cent per annum and is predicted to overtake the computer hardware industry in size by 1982.

Currently the industry employs in excess of 10,000 people. We stress that the calibre of personnel in the industry is extremely high and could well represent the largest single repository of this country's innovative talent. Gentlemen, we are not talking about a weak fledgling business group but about the fastest growing segment of the fastest growing industry in Canada today. It should be borne in mind that it has been confidently predicted that the information industry will be the largest industry contributor to the GNP in the nineteen nineties, having overtaken the automotive industry by that time. Our computer services industry is also unique in that it is largely Canadian-owned and controlled, unlike the computer hardware business in Canada. So, gentlemen, we come to the revision of the Bank Act and the way we believe this could potentially damage our industry.

• 0955

Before I turn the word over to Gerry Meinzer, let me stress that our industry is not afraid of competition and that we are not opposing some of the suggested provisions of the Bank Act because we do not feel competent of successfully challenging

[Translation]

de la législation bancaire. Nous nous efforcerons d'être brefs, succincts et précis dans nos commentaires.

J'aimerais vous présenter de nouveau l'équipe qui représente la CADAPSO aujourd'hui, puis je dirai quelques mots au sujet de notre association avant de donner la parole aux représentants de notre comité sur les banques.

Tout d'abord, je voudrais vous présenter, à mon extrême gauche, M. G. E. Meinzer, président du Comité sur les banques et président de *Real Time Data pro Limited*. Cette société basée en Ontario offre des services informatiques partout au Canada. Je vous présente ensuite, à ma gauche, M. L. P. Lemay, vice-président de notre association, président d'*IST Canada Limited* dont le siège social est à Montréal, et membre de notre comité sur les banques. Enfin, je vous présente John Teeter, à ma droite, directeur général de CADAPSO et le seul d'entre nous à avoir un poste permanent à la direction de l'Association.

Je voudrais maintenant retracer rapidement l'historique de notre Association au Canada et vous exposer nos projets d'avenir, puisque c'est, je crois, l'aspect le plus pertinent, étant donné les questions dont nous discuterons aujourd'hui.

L'industrie des services informatiques a pris naissance au Canada vers le milieu des années 60, afin de fournir des services aux organismes qui ne pouvaient se doter d'ordinateurs. Grâce à des initiatives privées, des douzaines de sociétés offrant des services informatiques se sont constituées au pays vers la fin des années 1960. Cette effervescence a diminué en 1970, lorsqu'on s'est rendu compte que nos membres devaient se spécialiser s'ils voulaient conserver leur clientèle. A cette époque, nombre des entreprises plus petites ont choisi de se spécialiser dans les domaines de la paye et de la comptabilité générale. L'industrie canadienne des services informatiques compte aujourd'hui plus de 300 sociétés ayant plus de 600 millions de dollars en recettes annuelles. Notre industrie a un taux de croissance annuel de 20 p. 100 environ et devrait dépasser l'industrie de l'équipement informatique en importance d'ici 1982.

Nous employons déjà plus de 10,000 personnes. Je souligne que le personnel est d'un très haut calibre et pourrait bien constituer la plus importante réserve de talents innovateurs au pays. Messieurs, nous ne parlons pas ici d'entreprises pusillanimes, mais bien du secteur le plus dynamique de l'industrie la plus dynamique au Canada aujourd'hui. Il faut se rappeler qu'on n'a pas hésité à prédire que notre industrie sera celle qui contribuera le plus au PNB dans les années 1990, et qu'elle aura alors dépassé l'industrie de l'automobile. Notre industrie a également ceci d'unique qu'elle est largement contrôlée par des Canadiens, contrairement à l'industrie de l'équipement informatique au Canada. Nous en venons maintenant à la révision de la législation bancaire et à la façon dont elle pourrait, selon nous, nuire à notre industrie.

Avant de donner la parole à Gerry Meinzer, j'aimerais souligner que nous n'avons pas peur de la concurrence et que nous ne nous opposons pas à certaines dispositions de la nouvelle Loi sur les banques, car nous ne nous estimons pas

[Texte]

the banks on even terms. Quite to the contrary. Our deep concern is that through their privileged position received through charter, the banks could potentially deal a mortal blow to many of our member companies.

As a passing comment and one not generally known outside our industry, computer service organizations were firmly established and the business of processing payrolls by computer long before chartered banks had considered offering this as a service. We do not wish to make an issue of payroll processing as such today but felt that this matter should be cleared up since it is often the cornerstone of the banks' argument for entering computer services.

I should now like to call on Gerry Meinzer to speak to you about some of our specific concerns.

The Chairman: Thank you, Mr. Price.

Mr. Meinzer.

Mr. G. E. Meinzer (Chairman, Banking Committee, Canadian Association of Data Processing Service Organization): Mr. Chairman, to put the position of CADAPSO on Bill formerly C-57 and now C-15 very simply, it is our contention that it should not be the right of banks to be fundamentally in data processing business. In fact, all we are simply asking this Committee is to put into legislation what the government has basically already agreed to in the White Paper and has said in the summary of the legislation, that data processing is covered in the Bank Act, similarly to what it says in the White Paper, that banks are basically to be restricted to banking-related data processing services with few exceptions. Our contention is that the way the Act now reads, it simply does not quite do that and does not adequately describe government policy as it has been set out in the White Paper.

Specifically, we are suggesting that the big paragraph that protects our industry, proposed paragraph 172(1)(k), be deleted and be replaced by a new paragraph in proposed Clause 173(1), proposed Clause 173(1) being the prohibitions of what business banks may engage in; and we further contend that certain definitions which are now part of the regulations must be part of the Act itself. In other words, we would not like to have the government of the day or the Minister of the day have the opportunity to change the regulations and fundamentally, therefore, change our business relationship with banks and to banks by a ministerial order or by Order in Council. We feel that this should be, in fact, an amendment to the Act itself.

We have, in our submissions to you, proposed certain solutions on how it can be best covered, and, as if we needed proof of what we had to say in our original submission, the day we made our submission the government came out with the regulations and indeed our fears that changes could come up that we would not be aware of were immediately verified. In other words, part of the regulations were such that there were totally new items to this industry, out of the middle of nowhere, and it is our contention, therefore, that some items that are now covered in regulations must be part of the Act.

[Traduction]

capable de livrer une concurrence égale aux banques. Bien au contraire. En raison du statut privilégié que confère une charte, nous redoutons que les banques à charte portent un coup mortel à plusieurs de nos sociétés membres.

J'aimerais souligner, et le grand public l'ignore souvent, que les sociétés d'informatique se sont établies et ont offert des services de traitement informatisé des fiches de paye, bien avant que les banques à charte aient envisagé de le faire. Nous ne voulons pas discuter ici du traitement des fiches de paie, mais nous pensons que la question doit être réglée, car c'est précisément l'argument invoqué par les banques pour se lancer dans le domaine des services informatiques.

J'aimerais maintenant donner la parole à Gerry Meinzer, qui vous donnera plus de précisions.

Le président: Merci, monsieur Price.

Monsieur Meinzer.

M. G. E. Meinzer (président, Comité des banques, Association canadienne des organisations de services informatiques): Monsieur le président, j'aimerais formuler la position de notre association, la CADAPSO, au sujet du bill C-57, qui est maintenant le bill C-15. Nous pensons que les banques ne devraient pas avoir le droit d'offrir des services de traitement des données. En fait, nous demandons simplement aux membres de ce Comité d'inscrire dans la loi ce que le gouvernement a déjà accepté dans le Livre blanc et a énoncé dans le résumé de cette loi, à savoir que le traitement des données relève de la Loi sur les banques, et que les services bancaires doivent se limiter à la prestation de services de traitement des données portant exclusivement sur le domaine bancaire, à quelques exceptions près. Nous pensons que la présente loi va à l'encontre de ces déclarations et que les politiques gouvernementales qu'elle contient ne correspondent pas à celles qui ont été établies dans le Livre blanc.

Plus précisément, nous proposons que l'article 172(1)(k) qui protège notre industrie soit supprimé et remplacé par l'article 173, paragraphe 1, qui stipule les restrictions auxquelles sont assujetties les banques commerciales; en outre, nous estimons que certaines définitions contenues dans les règlements doivent être inscrites dans la loi elle-même. En d'autres termes, nous ne voulons pas que ces règlements puissent être modifiés par le bon vouloir d'un gouvernement ou d'un ministre et que par conséquent un décret ministériel ou un décret du conseil puisse bouleverser les relations que nous entretenons avec les banques. Nous estimons que ces définitions doivent faire l'objet d'un amendement à la loi dont il est question.

Nos mémoires contiennent certaines recommandations, et, comme si nous avions besoin de preuve, le gouvernement a publié les règlements en question le jour même où nous avons présenté notre mémoire. Les craintes que nous avions de ne pas être informés à temps des changements susceptibles d'être apportés, ont donc été immédiatement confirmées. En d'autres termes, certains règlements ont été énoncés de telle façon qu'ils nous sont apparus comme quelque chose de tout à fait nouveau. Nous croyons donc que certaines définitions des règlements doivent être inscrits dans la loi.

[Text]

We are not opposed to regulations per se. We feel that the fine tuning should be left to regulations but the basic definition should be part of the legislation itself.

The Chairman: Thank you, Mr. Meinzer.

I have, as the first name on my list, Mr. Marcel Lambert.

Mr. Lambert (Edmonton West): Thank you, Mr. Chairman.

Can you tell me, of your association, how many are in what you would call the principal business of providing common carrier data processing, and how many of your members have an in-house requirement plus a surplus time which they have organized on the basis of competing in the market? I know some of them who do that. There is a clear distinction, because as you are quite well aware, the banks are offering extra time on their computer system for services to customers. That is one of the points, that there is cross-subsidization, and so forth and so on. I want to find out how much of this is other cross-subsidizers just pointing a finger at the banks and saying, you should not be able to do it but we should be able to do it.

• 1000

Mr. Meinzer: By definition, the members of CADAPSO must be in the business of providing computer services for profit and it must be the largest share of their business, if not totally their business. In other words, to give you one example, a company like CGE that is in computer services cannot be a member of CADAPSO, because predominantly they are not in the computer service business. So, by our own membership rules of the association I represent, people who are members must be in data processing for a living and for profit.

Mr. Lambert (Edmonton West): Yes, but to what proportion? If I can utilize 75 per cent of my equipment time for my own internal purposes and still have 25 per cent that is going to be the cream, in so far as that equipment is concerned, to the outside, am I entitled to be a full member of your association?

Mr. Meinzer: I guess the answer to that is, yes. The fact is that none of our members, as I know it, would do in excess of 25 per cent of their business for either in-house services or for whatever their parent firm may be. In other words, we are still looking at even controlled corporations that might be subsidiaries of other big companies; we are still looking for their largest share, well in excess of 50 per cent, to come from the business of providing data processing services to others.

Mr. Lambert (Edmonton West): Is that the yardstick, 50 per cent? I could pick out some names here—but I am not going to do it—because I happen to know that they are primarily an in-house operation, but have they bought some slightly bigger equipment to establish a sideline, and that 45 per cent of their subsidiary's business is for their own domestic requirements?

Mr. Meinzer: Personally, I am speaking as an independent company and, of course, I think this is largely not so. Perhaps

[Translation]

Nous ne sommes pas opposés aux règlements eux-mêmes. Nous pensons qu'ils doivent conserver leurs fonctions d'harmonisation, mais néanmoins les définitions fondamentales doivent faire partie intégrante de la loi.

Le président: Merci, monsieur Meinzer.

Le premier nom inscrit sur ma liste est celui de M. Marcel Lambert.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Merci, monsieur le président.

Pourriez-vous nous dire combien de sociétés appartenant à votre organisation s'occupent du traitement commun des données? Et combien de sociétés membres de votre organisation sont tenues de fournir des services d'intérêt interne auxquels s'ajoutent des services d'informatique supplémentaires, afin de maintenir leur position concurrentielle sur le marché? Je sais que certaines sociétés le font. Il faut établir une distinction. Comme vous le savez, les services informatiques que les banques offrent à leurs clients sont des services supplémentaires. Cette complémentarité est donc un des aspects de la question. J'aimerais savoir pourquoi certaines sociétés peuvent accuser les banques en disant qu'elles ne devraient pas avoir le droit de rendre ces services.

M. Meinzer: Par définition, les sociétés membres de notre Association doivent fournir des services informatiques dans un but lucratif et les prestations de ces services doivent représenter l'essentiel, sinon la totalité de leurs activités. J'aimerais vous donner un exemple. Prenons le cas de la société d'informatique CGE. Elle ne peut pas être membre de la CADAPSO, car les services informatiques ne constituent pas l'essentiel de ses activités. En vertu des règles de notre association, toute société membre doit offrir des services informatiques dans un but lucratif.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Oui, mais dans quelle proportion? Si les trois quarts du temps j'utilise mon équipement à des fins personnelles et si le reste du temps je l'utilise pour offrir des services à l'extérieur, peut-on me considérer comme membre à part entière de votre Association?

M. Meinzer: Je crois que oui. En réalité, aucune de nos sociétés membres ne consacre plus de 25 p. 100 de ses activités à la prestation des services internes ou dans l'intérêt de la société-mère. En d'autres termes, ce sont là des sociétés qui peuvent être les filiales de compagnies plus importantes; la prestation de services d'informatique doit représenter plus de 50 p. 100 de leurs activités.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Est-ce là votre critère de jugement, 50 p. 100? Je pourrais vous citer quelques noms, ce que je ne ferai pas, car je sais que ces sociétés offrent essentiellement des services internes; se sont-elles dotées d'un équipement plus important afin d'établir un réseau secondaire, et pensez-vous que 45 p. 100 des activités de leurs filiales répondent à des besoins internes?

M. Meinzer: Je représente personnellement une société indépendante et cela n'est évidemment pas le cas. Je pourrais

[Texte]

I can refer to Phil Lemay, whose company is a subsidiary of a big company, to answer that question.

The Chairman: Mr. Lemay.

Mr. L. P. Lemay (Vice-President, CADAPSO): First of all I would say that most of our members, if you look at the list, are separated into two groups: there are what you could call large companies, with \$20 million per year of revenue, and small companies with \$500,000 to \$5 million per year of revenue. The offering of payroll services, as an example, was started by small companies that are not owned by parent companies, companies who started on their own. My own company is a subsidiary of the Industrial Life Insurance Company. We operate at arm's length, and our internal use of our computer services for our parent company represents less than 5 per cent of our total revenue. If you look at the other large companies in our association, I would say that they all fall into this category.

The Chairman: Mr. Lambert.

Mr. Lambert (Edmonton West): If it is open to people like Canada Life to organize a computer services company, Data Services, and they are full members, is there any reason why any particular bank could not organize its ex-bank data services of such a size that they would qualify for membership?

Mr. Price: Our concern here—if I could respond to that question . . .

The Chairman: Yes, Mr. Price.

• 1005

Mr. Price: . . . and the difference between insurance companies and banks is that with the type of business we are referring to, which is payroll, general ledger business, the banks can use a privileged position. We feel that tied sales, of potentially holding a loan to a client based on his ability to do that company's general ledger or payroll—the same really does not apply to an insurance group.

Mr. Lambert (Edmonton West): I see. Now we are getting down to the nub of it, actually.

Mr. Price: Right.

Mr. Lambert (Edmonton West): It is more this possibility of tied credit facilities that bothers you, rather than the fact that a bank could have a surplus capacity of 20 to 25 per cent and be a competitor on that basis.

Mr. Price: Assuming it was a fully arm's-length subsidiary, I do not think we would have any problems with the banks.

Mr. Lambert (Edmonton West): Well, there is no such thing as a fully arm's-length subsidiary, to that extent, because—I can see another one here. My friend Sash Angus has organized his business in such a way—and I know of this; as a matter of fact this data centre is within a block of where I live in Edmonton. They certainly developed it from a small offshoot, with just a little surplus time, into quite a sizeable operation. I suppose you would say the manager of that, or the

[Traduction]

peut-être demander à Phil Lemay, dont la société est une filiale d'une grosse compagnie, de répondre à cette question.

Le président: Monsieur Lemay.

M. L. P. Lemay (vice-président, CADAPSO): Tout d'abord, si vous consultez la liste des sociétés membres de notre Association, vous verrez qu'elle se distingue en deux groupes: d'une part, les grosses compagnies qui ont un chiffre d'affaires de 20 millions de dollars par an et, d'autre part, les petites compagnies, dont le chiffre d'affaires annuel va de \$500,000 à 5 millions de dollars. Par exemple, ce sont des petites sociétés indépendantes qui se sont au début lancées dans le traitement des fiches de paie. Ma société est une filiale de la *Industrial Life Insurance Company*. Nous opérons sans lien de dépendance et les services informatiques que nous offrons à notre société-mère comptent pour moins de 5 p. 100 de notre chiffre d'affaires total. Je crois que toutes les autres sociétés importantes de notre Association se trouvent dans la même catégorie.

Le président: Monsieur Lambert.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Si une compagnie comme la Canada Life peut constituer une société de services informatiques, qui pourrait devenir membre à part entière de votre Association, pourriez-vous nous dire pourquoi une banque ne pourrait pas en faire autant?

M. Price: Est-ce que je peux répondre à cette question?

Le président: Oui, monsieur Price.

M. Price: . . . la différence entre les compagnies d'assurance et les banques, c'est que ces dernières se trouvent dans une situation privilégiée pour ce genre d'affaires dont nous parlons, c'est-à-dire la paye et le grand-livre-général. Nous croyons que les ventes conditionnelles, retenir par exemple un prêt pour un client, en se fondant sur l'aptitude de la société à tenir le grand livre-général ou les listes de paie . . . Mais cela ne s'applique pas vraiment aux compagnies d'assurance.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Je vois. Nous arrivons au nœud de la question.

M. Price: Vous avez raison.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Ce qui vous ennuie, c'est la possibilité que ces facilités de crédit soient conditionnelles et non pas le fait qu'une banque ait une capacité excédentaire de 20 à 25 p. 100 et soit par le fait même une concurrente.

M. Price: En supposant qu'il s'agisse d'une filiale tout à fait distincte, je ne crois pas que les banques nous poseraient de difficultés.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Il n'y a pas, à mon avis, de filiale de ce genre, car . . . je vois un autre exemple ici. Mon ami Sash Angus a organisé ses affaires de telle façon . . . je le sais puisque son centre de données se trouve à un pâté de maisons de chez moi à Edmonton. C'était une toute petite entreprise. Avec un peu de temps à sa disposition, il l'a transformée en une exploitation importante. Vous allez prétendre, je suppose, que le directeur ou le président de ce service de

[Text]

president of the data service, is going to insist to his dying breath that he is independent, that the parent company is one of his customers but he is out to get as much business as he can. And that, I think, would be the right attitude all would take.

What I want to get down to is, all right, you talk about how this could be tied into credit. Is there any hard evidence of that?

Mr. Meinzer: Perhaps I can give you an example that may not be specifically credit, but specific evidence as a tied sale. Just to back-track for a moment, for your edification of course, Angus no longer owns R. Angus Computer Services. It is now U.S. controlled.

Mr. Lambert (Edmonton West): That is a reverse take-over.

Look, I have met the people involved. It is a reverse take-over to get competent management in the operation. But the control still comes from a certain block . . .

Mr. Lemay: If you would allow me, sir; competent management was available in Canada. It did not have to come from the United States.

Mr. Lambert (Edmonton West): Whether they wanted to come to Edmonton is another question.

Mr. Meinzer: Our objective today is not to belabour the Angus situation specifically. But I will give you an example. It was brought before this Committee by the Bank of Commerce that by order—or by suggestion, if you wish—of the Minister of Finance at the time, the Honourable John Turner, that banks should get out of the computer services business, triggered by an advance of the Bank of Commerce to municipalities, predominantly in Ontario. Our company does more than 100 municipalities in the Province of Ontario. In that specific issue, we lost one municipality because the bank came—they would provide free data-entry if they would use that particular bank's services, because by a payment of property taxes via the cheque-clearing system they could then offer free data-entry, therefore offering them a much lower price. But the predominant tie there was the fact that they wanted to get the bank account; and secondly, that they could offer a front-end service, which was more than 50 per cent of the over-all cost, at no charge to that particular municipality. This being allowed to happen would mean that in due course, be it a good system or a bad system the bank may offer, time was on their side. As it turned out, the services of the bank were so poor that contrary to what the Bank of Commerce maintains, that they had to terminate, to my knowledge, only one municipality, all the others terminated before the bank had a chance to. So we got many of these people back. But due to the greater expertise of services, and due to our commitment to these services, had the banks been allowed to carry that on it would have been a question of time before I would have lost a substantial amount of business. In my company that represents 25 per cent of our total business, services to municipalities. Certainly, with more than 100 municipalities in Ontario alone, obviously, we have it spread throughout the province. It is not a Toronto-centred

[Translation]

données insistera jusque sur son lit de mort qu'il est indépendant, que la société mère est un de ses clients, mais il veut faire des affaires autant qu'il le peut. C'est là, à mon avis, la bonne attitude que tous devraient adopter.

Voilà à quoi je veux en venir. Vous avez expliqué comment cela pouvait être lié au crédit. Avez-vous des preuves?

M. Meinzer: Je pourrais peut-être vous donner un exemple qui n'est pas relié précisément au crédit, mais un exemple de vente conditionnelle. Revenons en arrière un instant, pour votre information évidemment, R. Angus Computer Services n'appartient plus à Angus. La société appartient maintenant à des Américains.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): C'est une reprise en sens inverse.

J'ai rencontré les personnes concernées, la société a été reprise afin d'obtenir une gestion compétente. Mais le contrôle est toujours assuré par un certain groupe . . .

M. Lemay: Si vous me permettez, monsieur, on pouvait avoir au Canada cette gestion compétente. Ce n'était pas nécessaire d'aller la chercher aux États-Unis.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Je ne sais pas si on aurait voulu venir à Edmonton. C'est là une autre question.

M. Meinzer: Il ne s'agit pas aujourd'hui de s'attarder au cas de la société Angus. Je vais vous donner un exemple. La Banque de Commerce a dit au comité que par décret . . . il s'agit peut-être d'une suggestion . . . du ministre des Finances de l'époque, l'honorable John Turner, les banques devaient se retirer des services informatisés que la Banque de Commerce avait commencé à offrir à des municipalités, surtout en Ontario. Notre société dessert plus de 100 municipalités dans la province d'Ontario. A ce sujet, nous avons perdu une municipalité parce que la banque est intervenue . . . offrant un service d'entrée de données gratuit si la municipalité voulait bien accepter les services de cette banque. Celle-ci pouvait leur offrir un service beaucoup moins coûteux si le paiement des taxes immobilières était fait par le système de compensation de chèques bancaires. Mais voilà où était la condition importante, la municipalité devait avoir un compte bancaire pour que la banque puisse lui offrir un service, se situant à plus de 50 p. 100 des frais généraux, sans qu'il en coûte quoi que ce soit à cette municipalité. Ceci étant permis, cela signifiait qu'éventuellement, que ce soit un bon ou un mauvais système bancaire, la banque avait le temps pour elle. Il s'est trouvé que le service bancaire était si mauvais que, contrairement à ce que prétend la Banque de Commerce, il lui a fallu mettre fin à ce service pour une municipalité seulement, toutes les autres s'étant désengagées avant que la banque ne le fasse. Beaucoup nous sont donc revenues. Étant donné notre compétence en matière de services et notre engagement, si les banques avaient été autorisées à continuer, ce n'aurait été qu'une question de temps, nous aurions perdu un grand nombre de clients. Dans ma société, les services aux municipalités représentent 25 p. 100 de notre chiffre d'affaires. Seulement pour l'Ontario, nous offrons un service à quelque 100 municipalités un peu partout

[Texte]

type business, because Toronto is well self-sufficient in this type of service. As one specific example . . .

• 1010

Mr. Lemay: I would like to add to this, if I may be allowed.

The Chairman: Mr. Lemay.

Mr. Lemay: We operate the subsidiary in Montreal. It is called SMA Inc. *Société de mathématiques appliquées* is its whole name. It comes from a long established company in Quebec which started in the financial business in the early sixties. It operates as a division of IST Canada Limited now and its main operation of business is to offer financial services to hospitals and related institutions in the Province of Quebec.

Our company was approached last year by a Canadian bank requesting that we resell this service through the bank, because the financial services for hospitals are quite complicated because of the involved union contracts that the hospitals have with their employees and while this bank had a financial service for general businesses it did not have a financial service for hospitals. Their request was to be able to offer our financial services to institutions that they could approach. When I asked them what their advantage would be, because we would want to make our same normal profit on the service we would offer them, the simple answer we received from the representative was that by being able to offer this service, they would be able to benefit from the cash flow that they would generate from this financial service. I think that supports fairly clearly why the bank wants to be in this business.

I would like to go further and explain to you why we are so concerned about a bank's being able to compete in what we consider an unfair way in our industry. As we look at the data-processing industry and how it has developed over the last 10 or 15 years in Canada, we can see clearly a number of things that have happened.

Canada as a country had an opportunity to be in the computer hardware industry back in the late fifties and early sixties. At that time there was computer development going on in Canada. Unfortunately, the market was not large enough and there was not sufficient support by the Canadian government, and as a result the computer that was developed in Canada ended up being sold to a United Kingdom company, which marketed it very successfully.

It is too late now for Canada to be in the computer hardware industry business. If you look at the development during the last 10 or 15 years of the services industry, as Derels Price pointed out earlier, it has developed tremendously. It is dealing with a vast technology and it is providing employment for professionals in Canada. As we look into the eighties, there is no question—and these forecasts are supported by various studies of the Department of Communications here in Ottawa—that the services industry is going to play a prominent role, not only in Canada but it should play a prominent role in exporting services to other countries.

When we talk about services we not only talk about payroll and accounts receivable and accounts payable, but we talk

[Traduction]

dans la province. Il ne s'agit pas d'une entreprise centralisée à Toronto, car cette ville peut très bien se suffire à elle-même dans ce domaine. Je pourrais vous donner un exemple précis . . .

M. Lemay: Si vous me le permettez, j'aimerais bien ajouter une remarque.

Le président: Monsieur Lemay.

M. Lemay: Nous avons une filiale à Montréal, la SMA Inc. Il s'agit de la Société de mathématiques appliquées. Elle provient d'une société établie depuis longtemps au Québec qui a débuté dans ces services financiers au début des années 1960. C'est un bureau de la *IST Canada Limited* qui offre principalement des services financiers aux hôpitaux et aux institutions connexes dans la province de Québec.

L'an dernier, une banque canadienne a demandé à notre société de lui revendre ce service qui serait offert par la banque, car les services financiers des hôpitaux sont très complexes à cause des ententes syndicales que les hôpitaux doivent signer avec leurs employés. Même si la banque possédait un service financier pour les entreprises générales, elle n'en avait pas pour les hôpitaux. Elle voulait donc pouvoir offrir notre service financier à ces institutions. Lorsque je lui ai demandé quels avantages elle en tirerait, était donné que nous voudrions retirer le même bénéfice normal sur ces services que nous leur offririons, le représentant de la banque a répondu simplement qu'en offrant ce service la banque pourrait profiter du *cash flow* résultant de ce service financier. La raison pour laquelle la banque voulait ces services est tout à fait évidente.

Je voudrais maintenant expliquer pourquoi nous nous inquiétons du fait qu'une banque pourrait concurrencer notre industrie d'une façon qui nous semble injuste. Cette industrie du traitement des données s'est développée au cours des 10 ou 15 dernières années au Canada et un certain nombre de choses se sont produites.

Le Canada, en tant que pays, a eu l'occasion d'investir dans cette industrie à la fin des années 1950 et au début des années 1960. Le Canada a donc pendant ces années participé à la mise au point des ordinateurs. Malheureusement, le marché n'était pas très important et le gouvernement du Canada n'a pas fourni un appui suffisant. L'ordinateur qui avait été mis au point au Canada a donc été vendu à une société du Royaume-Uni qui l'a vendu avec succès.

Il est maintenant trop tard pour que le Canada puisse s'engager dans cette industrie d'équipement pour ordinateurs. Voyons son développement au cours des 10 ou 15 dernières années. Comme l'a souligné plus tôt Derek Price, l'industrie des services a pris beaucoup d'expansion, sa technologie est très vaste et emploie des spécialistes canadiens. Il n'y a pas de doute, en songeant aux années 1980, et les prévisions se fondent sur diverses études du ministère des Communications ici à Ottawa, que l'industrie des services jouera un rôle très important, non seulement au Canada mais également dans d'autres pays grâce à ses exportations.

Lorsque nous parlons de services, il ne s'agit pas seulement de paie, de comptes à recevoir et à payer, mais de beaucoup

[Text]

about much more advanced applications: data-base applications; facilities management; turn-key systems and so on. Our concern is that if the banks are allowed to compete unfairly they will be able to cream, if you like, the base of revenue that our industry has today, which it has to capitalize on to invest in future development to be able to compete with the worldwide computer services industries in the eighties. That is really the important aspect of our concern with the current statement in the banking legislation.

The Chairman: Will I put you down for a second round, Mr. Lambert?

Mr. Clermont.

• 1015

M. Clermont: Ma première question est d'ordre général. A l'annexe A, vous publiez une liste de membres que vous désignez comme membres à part entière; à la page 7, on trouve la liste des membres associés. Quelle est la différence entre un membre à part entière et un membre associé?

M. Lemay: Un membre à part entière a le droit de voter sur les règlements de «CADAPSO»; un membre associé n'a droit qu'à recevoir les informations publiées par «CADAPSO» et n'a pas droit de vote sur les règlements et les procédures de «CADAPSO».

M. Clermont: Concernant le bill, dans vos recommandations vous suggérez de supprimer le paragraphe 172. (1)*k* du projet de loi bancaire C-15. Qu'est-ce que vous reprochez à ce paragraphe 172. (1)*k*?

M. Lemay: Ce qui nous préoccupe, c'est que ce paragraphe se situe dans le cadre de ce qui est permis aux banques de faire.

M. Clermont: Est-ce que vous trouvez que le paragraphe donne trop de latitude...

M. Lemay: Il permet trop de flexibilité, trop de latitude et trop d'interprétations pour permettre aux banques de vraiment s'implanter dans l'industrie des services informatiques.

Nous préférierions de beaucoup voir ce paragraphe dans le paragraphe 173. (1) qui empêche les banques de participer à certaines activités, tout en leur permettant de rendre les services informatiques nécessaires à leurs activités bancaires.

M. Clermont: Vous avez dit, lors de vos dernières remarques adressées à mon collègue, M. Lambert d'Edmonton-Ouest, que les banques emploient des pratiques irrégulières pour concurrencer vos membres ou membres associés. Qu'est-ce que vous entendez par «pratiques irrégulières»?

M. Lemay: J'ai indiqué un exemple dans lequel les banques, par leurs pouvoirs financiers, peuvent rattacher comme condition d'un prêt à une compagnie, qu'elle fasse faire son service de paye, ses services informatiques de comptes à recevoir et de comptes à payer par une banque. Ce concept de vente liée nous inquiète beaucoup.

[Translation]

d'autres applications: d'applications se fondant sur des données, de gestion et de ressources, de systèmes clé en main, etc. Si les banques sont autorisées à nous concurrencer injustement, nous craignons qu'elles puissent écrémer, si vous me permettez l'expression, l'assiette des revenus de notre industrie actuelle, qui doit capitaliser pour investir dans des exploitations futures afin de pouvoir concurrencer les industries de services informatisés dans le monde au cours des années 1980. Voilà vraiment pourquoi nous nous inquiétons de la déclaration concernant la Loi sur les banques.

Le président: Voulez-vous que je vous inscrive au second tour, monsieur Lambert?

Monsieur Clermont.

Mr. Clermont: My first question is a general one. In Schedule A, you give a list of those designated as regular members; on page 7 you have a list of associate members. What is the difference between a regular member and an associate member?

Mr. Lemay: A regular member may vote on the statutes of CADAPSO: an associate member may only receive information published by CADAPSO and cannot vote on its statutes and procedures.

Mr. Clermont: With respect to the banking bill, C-15, in your recommendations you suggest the deletion of paragraph 172.(1)*k*. What do you have against this sub-paragraph?

Mr. Lemay: We are concerned, because this paragraph stipulates conditions under which banks may do certain operations.

Mr. Clermont: Do you find that this paragraph gives the banks too much latitude...?

Mr. Lemay: It gives too much flexibility, too much latitude and too many possibilities of interpretation, which would permit the banks really to get into the data processing industry.

We would much rather see this paragraph included under paragraph 173.(1) which forbids the banks from participating in certain activities, while still allowing them to provide the data processing services necessary for their banking operations.

Mr. Clermont: In your last response to my colleague, Mr. Lambert from Edmonton West, you said that the banks used "irregular practices" in order to compete against your members or your associate members. What do you mean by "irregular practices"?

Mr. Lemay: I gave the example that certain banks, because of their financial power, can attach certain conditions to the granting of a loan to a company; for instance, that its pay services, its data processing regarding accounts receivable, or accounts payable, be done by the bank. We are very concerned with regard to this tied sales concept.

[Texte]

M. Clermont: Votre collègue, à gauche, a mentionné que la Banque Canadienne Impériale de Commerce avait sollicité la clientèle que sont les municipalités, mais a mentionné que le système que cette banque offrait à ces municipalités était de pauvre qualité.

Alors, si tel est le cas, pourquoi vos membres craignent-ils la concurrence qui pourrait être offerte par les banques dans le secteur des services informatiques? Si le service n'est pas adéquat, pourquoi alors craindre cette concurrence? Cela me rappelle, en 1966, les compagnies de fiducie et les compagnies de finance s'objectaient à ce que les banques œuvrent dans le secteur de prêts familiaux, mais l'expérience a prouvé, depuis que les banques sont entrées dans ce service, que le taux d'intérêt a diminué énormément. Est-ce que la même expérience ne pourrait pas se réaliser si les clients pouvaient choisir entre les services offerts par vos membres et vos membres associés et celui des banques?

Vous dites que les banques ont un pouvoir très fort pour aller chercher les clients que vous n'avez pas; mais le fait que vous vous spécialisez dans ce domaine ne vous donne-t-il pas aussi un avantage en vue de rendre des services adéquats?

M. Lemay: Monsieur Clermont, je suis d'accord avec vous sur ce que vous avez mentionné au sujet des compagnies de finance qui voulaient empêcher les banques d'entrer dans le secteur des prêts personnels. Tout cela restait dans le domaine financier et je pense que le gouvernement a bien agi en permettant aux banques d'entrer dans le domaine des prêts personnels.

• 1020

M. Clermont: C'est le gouvernement qui a proposé la loi, mais c'est le Parlement qui a accepté les propositions. Pourquoi dites-vous que dans cette situation, le Parlement a été sage d'apporter plus de concurrence aux institutions qui faisaient de tels prêts avant 1966, mais par contre le Parlement ne serait pas sage de conserver le paragraphe 172. (1)(k)?

M. Lemay: C'est à cela que je voulais en venir. On parle premièrement de deux industries bien différentes: une industrie bancaire et une industrie informatique. J'ai souligné à M. Lambert qu'au sujet de l'industrie informatique il y a deux aspects; soit l'industrie de la quincaillerie, si vous voulez, la vente d'équipement, et le Canada dépend aujourd'hui à plus de 90 p. 100 de cette industrie-là, sur des importations qui viennent pour la plupart des États-Unis. Par contre, si on regarde l'industrie des services informatiques, on a au Canada une industrie qui est primordialement canadienne et qui va avoir à jouer un rôle important dans les années 1980 et 1990. Si on ne lui permet pas de se développer et de concurrencer avec des industries américaines, des industries européennes dans ce domaine-là, on aura manqué un autre bateau. Et la raison pour laquelle j'insiste là-dessus c'est à cause de l'importance très grande que l'industrie des services informatiques prendra dans les années 1980. Aujourd'hui, nous devons pouvoir concurrencer sans avoir une concurrence qui a des avantages énormes au départ.

Déjà, dans notre industrie au Canada nous comptons plus de 300 compagnies qui œuvrent dans l'industrie des services

[Traduction]

Mr. Clermont: Your colleague on the left mentioned that the Canadian Imperial Bank of Commerce had solicited the clientele of certain municipalities, but also mentioned that the system this bank was offering the municipalities was of a very poor quality.

If such is the case, why do your members fear the competition which banks may provide in the data processing area? If their service is not satisfactory, why should you fear their competition? I am reminded that in 1966 the trust companies and the finance companies objected to the banks entering the personal loan field, but experience has proven that since the banks have been offering this service the rates of interest have decreased considerably. Could not the same thing occur if clients were allowed to choose between the services offered by your members, your associate members or the banks?

You say that the banks in seeking clients have a great power which you do not have; but does not the fact that you are specialists in this field also give you an advantage in offering adequate services?

Mr. Lemay: Mr. Clermont, I agree with your statement that the finance companies wanted to prevent banks from entering the personal loans field. The matter was strictly financial, and I think the government acted wisely in allowing the banks to do so.

Mr. Clermont: The government prepared the bill, but it was Parliament which accepted its provisions. Why do you say that in this case Parliament was wise to allow more competition against those institutions . . . which were providing such loans before 1966, but then on the other hand Parliament would not be wise in keeping paragraph 172(1)(k)?

Mr. Lemay: I was coming to that. We are speaking of two very different industries: The banking industry and the data processing industry. In answering Mr. Lambert I stressed that in the data processing industry, there were two aspects; on the one hand, the hardware industry, or the sale of equipment, and today, Canada is 90 per cent dependent in this industry on imports, mostly from the U.S. On the other hand, within the data processing service aspect, the industry is primarily Canadian, and will have a very important role to play in the years 1980 and 1990. If we do not allow it to develop and to compete with the American and European industries in these fields, we will have again missed the boat. And if I insist on this point, it is because the data processing industry will become extremely important in the nineteen-eighties. Today, we must be able to compete freely, without having to fight someone who might have enormous advantages from the start.

In our industry, there are in Canada already more than 300 companies which are providing data processing services. We

[Text]

informatiques. Il y a déjà beaucoup de compétition qui permet aux clients d'avoir d'excellents services à des coûts qui sont économiques. Mais une concurrence basée au départ sur une loi qui permet aux banques de faire des affaires bien spécifiques et qui l'empêche à d'autres, nous met, je pense, dans une position défavorable. C'est pour cela qu'on veut et qu'on recommande que l'article soit changé du paragraphe 172. (1)(k) au paragraphe 173. (1) de sorte que les banques puissent continuer à donner leurs services informatiques mais uniquement reliés aux affaires bancaires.

M. Clermont: Votre collègue a mentionné que vous représentiez, je crois, la compagnie . . .

M. Lemay: L'Industrielle—Services techniques Inc.

M. Clermont: Oui, il s'agit de l'Industrielle, compagnie d'assurance sur la vie. Votre collègue a expliqué la différence qui pouvait exister entre une compagnie d'assurance et une banque. Mais les banques ne pourraient-elles pas faire la même chose par l'entremise d'une autre compagnie?

M. Lemay: Oui.

M. Clermont: Parce qu'en fin de compte, vous savez très bien qu'avant 1966 les banques n'avaient pas le droit de prêter sur prêts hypothécaires. Mais voilà ce qui est arrivé: la Banque royale avait une compagnie de fiducie, la Banque de Montréal avait une compagnie de fiducie, alors, elles prêtaient. Le Parlement a cru plus sage de leur donner cette autorisation avec une limite de 10 p. 100 que le projet de loi actuel va annuler. Vous voudriez que le Parlement accepte votre recommandation, soit que le paragraphe 172(1)(k) soit supprimé; et également amender la subdivision 173(1) puis inclure les recommandations dans le numéro 2 . . .

Une voix: C'est cela.

M. Clermont: . . . et les réserves dans le numéro 3, et aussi, selon votre recommandation numéro 4, amender la section 307 de la Loi bancaire suggérée en ajoutant ce qui suit . . .

Votre collègue de gauche, je m'excuse si je ne me rappelle pas de son nom.

M. Lemay: M. Meinzer et M. Price.

M. Clermont: M. Meinzer a mentionné qu'il voulait que . . . the fine points should be included in the bill, but other definitions should be included in regulation. What did he mean by the fine point? The fine point is this: as recommended in II, III and IV, what will be included in the regulations.

• 1025

Mr. Meinzer: My proposal is that it is, in our opinion, mandatory that at least the definition of payment-related data processing in banking-related data processing must be part of the law. But on other parts, we are suggesting that they are part of the law, I suppose, within that definition: cheque reconciliation and so on, as we put in Roman numerals, could be handled by regulation also; that the basic premise under which banks may offer data processing services as an exception, must be part of the law.

[Translation]

are already very competitive, allowing clients to receive very excellent services at a more economical rate. To have to compete against the banks which from the start are allowed to carry on specific business which is forbidden to others would put us in a most unfavourable position. That is why we wish and that we recommend that that section, paragraph 172(1)(k) be included in paragraph 173(1) so that the banks may continue to provide data processing services, but only as they are directly related to banking operations.

Mr. Clermont: Your colleague mentioned that you represented . . .

Mr. Lemay: *L'Industrielle-Services-techniques Inc.*

Mr. Clermont: That is right. You mean the Industrial Life Insurance Company. Your colleague explained the difference which might exist between an insurance company and a bank. But could not the banks do the same thing through a subsidiary company?

Mr. Lemay: Yes.

Mr. Clermont: Indeed, you know very well that before 1966 banks were not allowed to make any mortgage loans. But this is what happened: the Royal Bank had a trust company, as did the Bank of Montreal, which allowed them to lend money on mortgages. Parliament thought it wiser to give them the right with a 10 per cent ceiling, a right which this Bill would revoke. Your wish then is that Parliament should accept your recommendation, that paragraph 172 (1)(k) be deleted; and also that subparagraph 173 (1) be amended to include recommendations in your number 2 . . .

An hon. Member: That is right.

Mr. Clermont: . . . so then the reservations enumerated in your paragraph 3; and also that in accordance with your recommendation number 4, sections 307 of the proposed Banking Act, be amended by adding the following . . .

Your colleague on your left—I am sorry, I do not remember his name.

Mr. Lemay: Mr. Meinzer and Mr. Price.

Mr. Clermont: Mr. Meinzer mentioned that he wanted . . . que ces détails soient compris dans le projet de loi, mais que d'autres définitions figurent dans les règlements. Que voulait-il dire par «détails»? De ce qui est compris dans II, III et IV? Qu'incluriez-vous dans les règlements?

M. Meinzer: Nous estimons que les définitions du traitement de données relatives aux paiements tels qu'effectués par les banques soient prévues par la loi. D'autre part, elles font peut-être déjà partie de la définition telle que prévue par la loi, si bien que les vérifications des chèques, etc., pourraient faire l'objet de règlements; toutefois la loi doit stipuler les cas où les banques sont autorisées à offrir exceptionnellement de traiter des données.

[Texte]

For instance, as I said at the outset, we feel that banks are legislated specifically to be banks and therefore part of their bag of tricks, if you wish, should not include services for data processing.

Mr. Clermont: Could you qualify what you mean by "bag of tricks"?

Mr. Meinzer: Well under 172(1) it says what a bank may do: they can lend money, they can guarantee the payment or repayment, they can open bank . . .

Mr. Clermont: I would not call those tricks.

Mr. Meinzer: No. I did not mean to be frivolous in the wording, but I am saying what a bank may offer should not include data processing. It is just like the securities legislation is part of the Bank Act: they may not be security dealers, and therefore it is clearly prohibited. We are saying data processing should fall in exactly the same category, with certain exceptions.

We feel that it is a myth for banks to say they were in the payroll business first because there is one hell of a difference—pardon me—to stuff envelopes with a net pay or to arrive at a net pay. Our contention, as Mr. Price indicated in his opening remarks, is that it was the data processing services industry that truly offered payroll services first. But at the same time we also contend that the penetration of banking payroll services is so large that it might be a hardship to an awful lot of people if they were forced to discontinue. We are saying, let us stop right here.

Mr. Chairman, perhaps I could add to the point that you made regarding the inferior municipal services that banks offered. Specifically, through problems in their system, they could not allocate over \$1 million of tax money paid in one municipality; they could not allocate it to the account. If you keep that kind of float carrying for a while, that pays for your whole data processing services to the municipality.

M. Clermont: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Clermont. Mr. Ritchie.

Mr. Ritchie: Mr. Chairman, I would like to ask a question. It may be a bit naive, but never having used one of these, I would like to know about this. Let us take a small firm, say a retail store with a business of \$300,000 a year, how would it use your services? What could you provide for that particular firm?

Mr. Meinzer: Specifically, amongst other things—of course we could provide him a payroll service—we would provide stock control; we would provide the mark-ups and the mark-downs of the business to keep track of what it would have to discount in order to move the stock; we would provide sales analyses. In other words, we would show precisely what is selling, in what quantities, and to whom.

Mr. Ritchie: Now, just a moment. How do you do that? Does some clerk send in a report?

Mr. Meinzer: Well, a clerk may send in reports, but what happens more than not is that the cash register as a by-product produces little magnetic cassettes, or in the older days paper

[Traduction]

Comme je l'ai expliqué au début, les banques doivent en principe s'en tenir à leurs attributions propres, lesquelles ne comportent pas le traitement des données pour d'autres.

M. Clermont: Qu'est-ce que vous entendez au juste par leurs attributions?

M. Meinzer: Aux termes de l'alinéa 171(a) les banques sont autorisées à prêter de l'argent, à garantir un paiement ou un remboursement, à ouvrir une banque . . .

M. Clermont: C'est ce que vous entendez par attributions.

M. Meinzer: Tout ce que je voulais dire, c'est que les banques ne devraient pas offrir de traiter des données. Ainsi la Loi sur les banques comporte des articles sur les valeurs mobilières; or, il est interdit aux banques de jouer le rôle de courtier. Le traitement des données, à certaines exceptions près, devrait faire l'objet de dispositions analogues.

Il est faux de dire que les banques s'occupent de la paye, car remplir les enveloppes c'est une chose, tandis que calculer les salaires, c'est une autre paire de manches. Ainsi que M. Price l'a expliqué dans sa déclaration d'ouverture, c'est le secteur du traitement des données qui est le premier à se charger du service de la paye. Cependant le rôle des banques dans le service de la paye a pris une telle extension, que cela aurait de graves répercussions pour beaucoup de gens si on les obligeait à arrêter. Il faudrait donc à notre avis ne pas aller plus loin.

Je voudrais si vous le permettez, monsieur le président, ajouter quelques mots concernant les services municipaux de qualité inférieure offerts par les banques que vous avez évoquées. En raison de certaines difficultés, ils ne sont pas parvenus à imputer aux comptes afférents plus qu'un million de dollars d'impôts perçus dans une municipalité pendant un certain temps, cela compense, et largement, les frais de traitement de données pour ladite municipalité.

Mr. Clermont: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Clermont. Monsieur Ritchie.

M. Ritchie: Je vais poser une question, monsieur le président, qui peut vous paraître naïve. Prenons à titre d'exemple une épicerie ayant un chiffre d'affaire annuel de \$300,000. Que pouvez-vous offrir à une firme de ce genre?

M. Meinzer: Nous pouvons effectuer tous les travaux afférent à la paye, contrôler l'inventaire, suivre l'évolution des marges bénéficiaires afin de les tenir au courant des ristournes accordées pour assurer un roulement suffisant des marchandises, et fournir une analyse des ventes. Nous établirions donc des listes de ce qui se vend, en quelles quantités et à qui.

M. Ritchie: Comment vous y prenez-vous? Est-ce que des employés rédigent des rapports?

M. Meinzer: C'est un moyen, et la plupart du temps, les caisses enregistreuses modernes produisent des cassettes tandis que les modèles plus anciens produisaient des bandes et toutes

[Text]

tapes, so that key functions do not need to be duplicated; they feed right into the computer. We can read these magnetic media and then run the reports from there. So it almost comes as a by-product of the day to day retail store routine.

Mr. Ritchie: All right. Now, that function was performed, I presume, by the payroll clerk, by somebody, in the past. But computers have moved it outside that firm.

• 1030

At the present state of the science, I gather that there is no possibility of that firm moving back in with their own very small computer. Is that correct? In other words, is your industry changing very rapidly so that you are not quite sure? Is it fair to say that it is not clear what the future is or how things will go?

Mr. Meinzer: Well, we have a preference on what it should be.

Mr. Ritchie: Yes, surely, I know.

Mr. Meinzer: But the facts are simply that the trend, even for companies who can economically justify owning their own and sometimes now quite inexpensive equipment, is that the expertise required to make it hum is best acquired through outside services. In other words, the machine is just a small portion. Modern estimates are that only 25 per cent of data processing costs inside is equipment and the rest of it is people. So it is for that reason why people mainly go outside for expertise.

Second, the use of computers other than perhaps for day-to-day business often requires a large facility for a very short period, and it would be uneconomical to install your own equipment for only 10 per cent of its use time and then for the rest of the time it sits there. So these are two predominant reasons why people elect to come to our industry as compared with using their own in-house equipment.

Mr. Ritchie: All right.

Now I spoke . . .

Mr. Price: I think it would be unfair to leave it at that though.

The Chairman: Mr. Price.

Mr. Price: We should point out to you the tremendous rate of growth of mini computers. It is the fastest growing part of the computer: hardware industry—those mini computers.

But what the computer-service industry is doing is linking these little systems through our communications network to our large central computers. So the mini-computers can do very unsophisticated processing for the client, but when he wants to get into something more complex such as business modelling, financial planning, he can then link his little computer to our large central system and we can provide him with that service. So that where we saw a battle between the small

[Translation]

les données qui s'y trouvent sont versées dans l'ordinateur et c'est à partir de là que les rapports sont établis. On pourrait donc dire que tout ceci est un sous-produit en quelque sorte des opérations journalières du magasin.

M. Ritchie: D'accord. J'imagine qu'autrefois, un employé préposé à la paye, quelqu'un d'autre faisait tout ce travail, alors que l'entrée sur scène des ordinateurs fait que ce travail n'est plus effectué par la firme elle-même.

Les progrès réalisés par cette science, si je comprends bien, ne permettraient pas encore à cette société d'avoir son propre petit ordinateur, est-ce exact? En d'autres termes, l'évolution très rapide de l'industrie ne permet pas d'en être certain. Peut-on dire que sans se tromper que vous ne savez pas ce que l'avenir vous réserve?

M. Meinzer: Et bien, nous avons des préférences quant à ce que nous voudrions qu'il soit.

M. Ritchie: Bien entendu, je sais.

M. Meinzer: Simplement, à l'heure actuelle, même dans le cas des sociétés qui peuvent se permettre de posséder leur propre ordinateur, car certains coûtent très peu cher maintenant, le meilleur moyen de les faire fonctionner de façon efficace est d'avoir recours aux services de spécialistes de l'extérieur. Autrement dit, la machine ne compte que pour une petite partie des coûts. Selon les données les plus récentes, 25 p. 100 seulement du coût du traitement des données d'une société sont attribuables à l'équipement; le reste est attribuable au coût du personnel. C'est pourquoi la plupart des sociétés ont recours à des experts de l'extérieur.

En second lieu, pour faire autre chose que des travaux de routine, il faut souvent posséder un gros ordinateur même s'il ne sert que pendant une période très courte, de sorte qu'il n'est pas économique de faire installer son propre ordinateur à grande capacité pour ne l'utiliser que 10 p. 100 du temps. Ce sont deux des principales raisons qui amènent les gens à avoir recours à nos services plutôt que d'avoir leurs propres machines.

M. Ritchie: Très bien.

J'ai parlé . . .

M. Price: Je crois qu'il faudrait ajouter quelque chose.

Le président: Monsieur Price.

M. Price: Il faut signaler le taux de croissance énorme des mini-ordinateurs. C'est le secteur de l'industrie du matériel informatique dont la croissance est la plus rapide, celle des mini-ordinateurs.

Ce que l'industrie des services informatiques fait, c'est de relier ces petits systèmes autonomes à nos grands ordinateurs centraux par l'intermédiaire de notre réseau de communication. Ainsi, les mini-ordinateurs peuvent effectuer des travaux très simples pour le client, mais lorsque ce dernier veut obtenir des services plus complexes, comme des services d'orientation de l'entreprise, de planification financière, il peut relier son petit ordinateur à notre système central, et nous pouvons lui

[Texte]

computers and the service companies, it is turning out quite differently; we are linking forces with them.

Mr. Lemay: May I add to that before you carry on, just to make sure we are clear on that? It is quite conceivable that a small company today using our services could, in the next few years, install—and I alluded to that in my remarks to Mr. Lambert—a small computer—what we call a mini or micro computer—which could stand alone and be installed on a turn-key basis and which would do all the data processing requirement of that small company.

Let me give you another example of the kinds of services our industry provides. There is a small company in Montreal which is a member of CADAPSO and which provides services to drug stores. As you know, drug stores are fairly small enterprises. The drug store will have a terminal installed, connected to a small computer. This will keep track of all the prescriptions and all the stock for the drug store and will provide monthly reports on drugs used, by whom, and so on. It is quite conceivable that two years from now this terminal could be replaced by a small computer which would be installed by our industry on a turn-key basis and maintained by our industry as requirements change.

Mr. Ritchie: So, to get back to my small firm then, you really are taking labour away from within the firm; they use fewer employees. And you are assisting management or taking over some of the functions or controls of management. Is that fair enough?

Mr. Lemay: I would not say that we are taking labour away; I would say that we are increasing the productivity of the small company to do more business with the same number of people.

Mr. Ritchie: Yes. Okay.

Now, on page 6, there is a . . .

Mr. Meinzer: I think it is fair to say, Mr. Ritchie, if I may add, that many of these functions and many of these reports prior to the use of computers were simply not done. The detailed analysis of the business was just not there because people would just not have the time to do all that. The advent of computer technology has just made business more aware of their own destinies, and, as has been indicated the natural growth in our case has not eliminated an awful lot of people but has not added very many to it.

Mr. Lemay: Let me give you another example of where our industry provides services. In Canada you have large food-marketing chains, Steinbergs, Dominion Stores, etc. They are large enough that they can install their own computers and have terminals at the check-out counters connected to a computer which manages the stock inventory, and so on. The small, independent grocer cannot pay for that kind of service on his own, but our industry can provide that kind of service to an independent grocer and allow him to compete with the large chains. So again we are providing for efficiency in productivity tools to small companies in this country.

[Traduction]

offrir ces services. Ainsi, loin de voir dans les petits ordinateurs des rivaux, les sociétés de service font équipe avec eux.

M. Lemay: Puis-je ajouter quelque chose avant que vous ne poursuiviez, pour que ce point soit bien clair? On peut facilement concevoir qu'une petite société qui a recours à nos services aujourd'hui installe d'ici quelques années, comme je l'ai signalé dans mes observations à M. Lambert, un petit ordinateur autonome, que nous appelons mini- ou micro-ordinateur, installé prêt à fonctionner, qui répondrait à tous les besoins de traitement des données de cette petite société.

Permettez-moi de vous donner un autre exemple du genre de service que notre industrie fournit. Une petite société de Montréal, qui est membre de notre association, fournit des services aux pharmacies. Les pharmacies sont des entreprises de taille assez réduite. Elle a installée un terminal relié à un petit ordinateur, qui enregistre toutes les ordonnances et l'état du stock de la pharmacie, et qui fournit des rapports mensuels sur les médicaments qui ont été utilisés, sur les clients, etc. On peut facilement imaginer que d'ici deux ans, ce terminal sera remplacé par un petit ordinateur que nous installerons prêt à fonctionner et dont nous assurerons l'entretien selon l'évolution des besoins.

M. Ritchie: Pour revenir à la petite société, cela enlève du travail à ses employés, cela lui permet d'employer moins de personnel. Vous aidez également la direction, en prenant en charge certaines de ses fonctions. Est-ce juste?

M. Lemay: Je ne dirais pas que nous enlevons du travail à qui que ce soit; je dirais que nous accroissons la productivité de la petite entreprise qui peut, avec le même nombre d'employés, accroître son chiffre d'affaires.

M. Ritchie: Oui. Très bien.

Maintenant, à la page 6, il y a . . .

M. Meinzer: J'ajouterai, monsieur Ritchie, que bon nombre de ces fonctions et de ces rapports n'existaient tout simplement pas avant l'arrivée des ordinateurs. Il n'y avait pas d'analyse détaillée du fonctionnement de l'entreprise, parce que les gens n'avaient pas le temps de la faire. L'informatisation n'a fait que rendre les entreprises plus conscientes de leurs besoins et, encore une fois, la croissance naturelle de notre industrie, bien qu'elle n'ait pas créé beaucoup d'emplois, n'en a pas supprimé beaucoup.

M. Lemay: Encore un exemple des services offerts par notre industrie. Il existe au Canada de grandes chaînes de magasins d'alimentation, Steinberg, Dominion, etc. Leur taille leur permet d'installer leurs propres ordinateurs et des terminaux aux comptoirs-caisses reliés à un ordinateur qui gère l'inventaire etc. Le petit épiciers indépendant ne peut se permettre ce genre de services, mais notre industrie peut les lui fournir, et lui permettre ainsi de concurrencer les grandes chaînes d'alimentation. Encore une fois, nous permettons aux petites entreprises du pays d'améliorer leur productivité.

[Text]

• 1035

Mr. Ritchie: On page 6 you have a list of the companies that belong to your organization. Are there other companies that do not?

Mr. Meinzer: There are in excess of 400 companies which we would label as computer-service companies. But the bulk of the industry measured by revenue is represented in these 50 odd companies that you see before you. In other words, more than 80 per cent of the computer service business in Canada comes out of these companies, just slightly over the 50 that you have before you.

Mr. Ritchie: I see. You mentioned that the banks did not give a good service on a municipal account. But I understood from what you said that you were able to give better service because you have better expertise. In other words, the personal element seems to enter into it. If the banks come into this—they are bankers primarily—will not your expertise be able to retain your share of the market?

Mr. Meinzer: In this particular instance our expertise got the accounts back, but only after the banks prove that they cannot do it.

Mr. Ritchie: If they cannot do it, why are you so worried about forcing them out in that instance?

Mr. Meinzer: The rationale is very simple because in the longer term, time is totally on their side. In other words, had they been permitted to carry this on for two years or maybe three years, the competition from us would have gone by the wayside. Then these municipalities would have been stuck with a poor system and there would be no incentive for the banks to improve it.

Mr. Ritchie: But it seemed to me that you are kind of saying that personal—I presume the more intensely you managed, you would have an edge in a competitive way. Or you saying that even though the banks' business is a bit sloppy, they still are going to get the business because it is tied or that sort of thing?

Mr. Meinzer: Precisely in the payroll business, banks started out very sloppy but they still managed to penetrate that business to a very great degree, to a point where today they dominate the payroll business. Persistence is totally on their side. They have the resources. They have their local bank manager who will market these services. In other words, there is marketing proliferation that this industry could simply never afford, simply also because if a bank manager goes to one of his clients and says, your credit worthiness could be much improved if we could only do your accounts receivable so it is better managed, then obviously that is a tool I do not have because I cannot lend these people any money. Secondly, I need the banks to lend me money. Mostly that is secured by accounts receivable, which would mean I would hand to my fiercest competitor my whole customer list.

[Translation]

M. Ritchie: A la page 6, vous donnez une liste des sociétés qui appartiennent à votre association. Existe-t-il d'autres sociétés qui n'en sont pas membres?

M. Meinzer: Il existe plus de 400 sociétés qu'on pourrait appeler des sociétés de services informatiques. Mais en ce qui concerne le chiffre d'affaires, la plus grosse part de l'industrie est représentée par la cinquantaine de compagnies qui sont énumérées dans cette liste. En d'autres termes, la cinquantaine de sociétés dont vous voyez les noms fournissent plus de 80 p. 100 des services informatiques au Canada.

M. Ritchie: Je vois. Vous avez dit que le service de comptes municipaux fourni par les banques n'était pas de bonne qualité. D'après vos propos, vous croyez être capables d'offrir un meilleur service parce que vous disposez de meilleurs spécialistes. Autrement dit, le facteur humain semble entrer en ligne de compte. Si les banques entrent dans ce marché, puisqu'elles sont spécialisées dans les opérations bancaires, ne pourrez-vous pas conserver votre part du marché grâce à la qualité de vos spécialistes?

M. Meinzer: Dans ce cas particulier, nous avons pu reprendre cette part du marché, mais seulement après que les banques eurent prouvé qu'elles n'étaient pas capables d'offrir ce service.

M. Ritchie: Si elles ne peuvent pas l'offrir, pourquoi êtes-vous si pressés de les en empêcher?

M. Meinzer: La raison en est simple: à long terme, le temps joue pour elles. En d'autres termes, si elles avaient pu continuer d'offrir ce service pendant deux ou trois ans, nous n'aurions pas pu soutenir la concurrence. Les municipalités auraient donc été obligées de se contenter de ce mauvais système et les banques n'auraient pas été forcées de l'améliorer.

M. Ritchie: Mais il me semble que vous en faites une affaire personnelle; si vous faisiez une concurrence intense aux banques, il me semble que vous auriez l'avantage. Ou voulez-vous dire que même si le service qu'elles offrent est de mauvaise qualité, les banques continueront d'avoir des clients parce qu'elles les forcent à utiliser ce service si les municipalités veulent profiter des autres services?

M. Meinzer: En ce qui concerne les listes de paye, les banques, malgré la piètre qualité de leurs services, ont réussi à s'accaparer dans une grande mesure ce marché, qu'elles dominent aujourd'hui. Le temps joue en leur faveur, car elles disposent de grandes ressources. Les directeurs de succursales font la commercialisation de ces services. En d'autres termes, elles ont un réseau de commercialisation que nous ne pourrions jamais nous payer, et en outre, leurs directeurs peuvent dire à leurs clients: Votre crédit serait grandement accru si nous pouvions nous occuper de la gestion de vos créances qui seraient ainsi mieux gérées. C'est un atout qui me manque, parce que je ne peux pas prêter d'argent. Au contraire, j'ai besoin de l'argent des banques, et l'un des meilleurs moyens de l'obtenir, c'est par le biais des créances, ce qui reviendrait à remettre ma liste de clients à mon concurrent le plus dangereux.

[Texte]

Mr. Ritchie: How many people are employed in your 50 companies, approximately?

Mr. Lemay: I would say about 8,000

Mr. Ritchie: That is roughly forty . . .

The Chairman: This will be your last question, Mr. Ritchie.

Mr. Ritchie: If the banks go into this, you feel that they are not going to give a better service, but merely because of their financial muscle, that is the danger, not that they lose their costs in the larger issue of total banking costs.

Mr. Meinzer: That is our main contention.

• 1040

Mr. Lemay: I do not think we should be on record as an organization or as an association to say that the bank cannot provide a good service. I think in the long run the banks are capable of providing a good service and in the long run because of their financial staying power . . .

Mr. Ritchie: But at an expense.

Mr. Lemay: . . . they will wipe us out of many areas which are vital to the growth of our industry for the future.

The Chairman: Thank you, Dr. Ritchie. Mr. Collenette.

Mr. Collenette: Thank you very much, Mr. Chairman.

First of all, I would like to point out to the witnesses—I am sure they appreciate this—that not all members of the Subcommittee have the same degree of expertise in these financial matters, in banking matters, data processing. Some of us, like myself, are generalists and one of our functions is to cut through all the arguments to see what the basic policy issue is at stake here.

Before I get on to the basic policy areas, I would just like to ask one detailed question. I think it was Mr. Meinzer who said that 80 per cent of the data processing business is contained in the 50-member companies of CADAPSO. So that leaves about 350 other companies that are outside your organization. Is their being outside your organization their choice or simply that there is no reason for them to join? There is no element here of a closed shop in your organization.

Mr. Price: I can respond to that because I have been reviewing the potential membership of CADAPSO quite closely recently. The make-up of those other 350 companies tends to be one- or two-man operations. I guess the feeling with those people is that the industry association is representing them sufficiently strongly and there is not an immediate need for them to join; we will take care of them. But most companies of 30 or 40 employees and above are within the Association.

Mr. Collenette: I see.

[Traduction]

M. Ritchie: Combien de personnes ces 50 sociétés emploient-elles environ?

M. Lemay: Environ 8,000.

M. Ritchie: C'est à peu près quarante . . .

Le président: C'est votre dernière question, monsieur Ritchie.

M. Ritchie: Vous craignez, si les banques pénètrent ce marché, qu'elles n'offrent pas un meilleur service que vous. Le danger, ce n'est pas qu'elles vous fassent concurrence sur la qualité du service, c'est que grâce à leur solidité financière, elles puissent noyer le coût de ces opérations dans l'ensemble de leurs frais d'opérations bancaires.

M. Meinzer: C'est notre argument principal.

M. Lemay: Il ne faudrait pas qu'on puisse dire que nous prétendons que les banques n'offrent pas un bon service. J'estime qu'à long terme les banques sont en mesure de fournir un bon service mais le pouvoir financier qu'elles représentent . . .

M. Ritchie: Contre de l'argent, cependant.

M. Lemay: . . . leur permettra tôt ou tard de nous éliminer de plusieurs secteurs vitaux pour la croissance future de notre industrie.

Le président: Merci, monsieur Ritchie. Monsieur Collenette.

M. Collenette: Merci beaucoup, monsieur le président.

Nos témoins comprendront facilement que ce ne sont pas tous les membres du sous-comité qui possèdent une connaissance approfondie de ces questions financières, bancaires et informatiques. Certains membres, et j'en suis, sont des généralistes à qui il incombe d'élaguer pour extraire de nos discussions les questions fondamentales de politique.

Avant de passer à ces questions fondamentales, donc, j'aimerais poser une question de détail. Si je ne m'abuse, M. Meinzer a dit que 80 p. 100 des services informatiques étaient offerts par les 50 sociétés membres de l'Association canadienne des organisations de services informatiques. Il y a encore environ 350 autres sociétés qui ne font pas partie de votre association. Ces sociétés ont-elles choisi de ne pas faire partie de votre organisation, parce qu'elles n'y trouvent aucun intérêt peut-être? Votre organisation ne fonctionne pas comme un atelier fermé, n'est-ce pas?

M. Price: Je puis répondre à cette question parce que je me suis intéressé, encore tout récemment, à la participation potentielle des sociétés à l'Association canadienne des organisations de services informatiques. En règle générale, ces 350 sociétés ne sont formées que d'une ou deux personnes. Je suppose qu'elles estiment que l'Association les représente convenablement et elles n'éprouvent donc pas le besoin d'y participer. Nous nous occupons d'elles. Néanmoins, la plupart des sociétés qui ont 30 ou 40 employés ou plus sont membres de notre association.

M. Collenette: Je vois.

[Text]

Mr. Price: It is just a matter of size.

Mr. Lemay: We should also add that CADAPSO has an ongoing recruiting campaign to get as many members as possible so CADAPSO is not a closed shop in any sense of the word.

Mr. Collenette: Yes, okay.

Mr. Price: Unfortunately one of the things that is happening—and John Teeter, our General Manager, is a little tiffed about this—is there has been a rationalization of companies within the Canadian computer services industry, quite a number of mergers, and acquisitions and take-overs have taken place and, just one set, a particular company last year and three of our members became one through mergers and acquisitions. So this tends to take place with the larger companies.

Mr. Collenette: My next question then, Mr. Chairman, are the witnesses familiar with banking regulations in, say, the United States or the United Kingdom? Are the banks permitted to perform data processing services for non banking clients? Are they involved in this in those other countries? How have they approached this particular question?

Mr. Meinzer: In the United States the banks as banks are not permitted to operate a processing service. However, there has been a small loophole found in the banking legislation in the United States where a bank can have a bank holding company and it is that bank holding company which may perform the services. But as a bank they may not.

Mr. Collenette: And are these subsidiaries through this loophole eating into the data processing market in a large way?

Mr. Meinzer: In some way but do not forget the comparison between the United States banking and Canadian banking simply does not exist. Although United States banks offer data processing services, many of them are very small and use data processing services, while there is not one in this country that relies on the computer service industry simply because of the power of the bank here.

Mr. Collenette: So the analogy is not quite the same. But what about Britain where you do have large central banks that operate throughout the country?

Mr. Meinzer: Mr. Price may answer that better than I can.

Mr. Price: I know that the banks in the United Kingdom about 15 years ago attempted to enter the computer services industry and were extremely unsuccessful and although I believe legally they can get into the business, they do not. They just do not compete.

Mr. Collenette: Hopefully, it would be nice, I suppose, from your point of view if the Canadian banks felt the same way but if they did you would not be here obviously.

Mr. Meinzer: But we still maintain that the banks want to be in the data processing business to enhance their banking services. It is also believed it is not their true destiny to be data processors. But as part of offering more competitive banking

[Translation]

M. Price: La taille de l'entreprise est un facteur déterminant ici.

M. Lemay: J'ajouterais que l'Association canadienne des organisations des services informatiques s'emploie à recruter le plus de membres possible si bien qu'on ne peut pas dire qu'elle soit un atelier fermé.

M. Collenette: Je comprends.

M. Price: Malheureusement, il existe un phénomène qui embête un peu John Teeter, notre administrateur général; il s'agit du fait qu'au sein de notre industrie canadienne de l'informatique, les sociétés ont tendance à se regrouper si bien qu'il y a eu beaucoup d'achats, de fusions et de prises de contrôle. L'an dernier, d'un seul coup, trois de nos membres sont devenus une société unique par le biais d'une fusion et de la vente d'actions. C'est un phénomène fréquent chez les grandes sociétés.

M. Collenette: Monsieur le président, nos témoins connaissent-ils les règlements bancaires en vigueur dans d'autres pays, aux États-Unis ou au Royaume-Uni par exemple? Là-bas, les banques ont-elles le droit d'offrir des services informatiques à des consommateurs qui ne sont pas leurs clients?

M. Meinzer: Aux États-Unis, les banques en tant que telles, n'ont pas le droit d'offrir des services informatiques. Il n'en demeure pas moins qu'on a réussi à contourner les dispositions de la Loi sur les banques si bien qu'une banque peut former une société de portefeuille qui offre ces services. La banque cependant ne peut pas les offrir elle-même.

M. Collenette: Ces filiales arrivent-elles à accaparer ainsi une partie du marché?

M. Meinzer: D'une certaine façon, si. N'oublions pas cependant qu'il est difficile de comparer le système bancaire américain et le système canadien. Même si les banques américaines offrent des services informatiques, beaucoup d'entre elles sont très petites et elles font appel aux services de l'industrie informatique alors qu'ici, ce n'est jamais le cas car les banques canadiennes sont trop puissantes.

M. Collenette: On ne peut donc pas faire de comparaison. Qu'en est-il donc de la Grande-Bretagne où il existe de grandes banques centrales qui offrent des services à l'échelle du pays?

M. Meinzer: M. Price pourra répondre à cette question mieux que moi.

M. Price: Je sais qu'il y a environ 15 ans, les banques britanniques ont essayé de percer sur le marché des services informatiques mais sans succès. Je pense cependant que même si la loi leur permet de le faire, elles s'abstiennent. Elles n'arrivent pas à relever le défi de la concurrence.

M. Collenette: Je suppose que vous souhaitez que les banques canadiennes les imitent. Si c'était le cas, vous n'auriez pas à venir témoigner ici.

M. Meinzer: Nous soutenons cependant que les banques veulent offrir des services informatiques pour améliorer leur service bancaire, mais nous sommes persuadés que leur fonction essentielle n'est pas le traitement des données. Cependant,

[Texte]

services vis-à-vis another bank, they would like to throw in these little extras, and our fear is that in the struggle we will go by the wayside.

• 1045

Mr. Collenette: So it is almost like—I do not know whether the analogy is correct—the banks' offering a sort of loss leader kind of thing to get more clients, that type of approach.

Mr. Lemay: That is quite correct. I think the key question that your Committee has to focus on is the potential negative effect that the banks, by taking action, could have on the growth of our industry in the nineteen-eighties and if this did happen and we had to start to rely on U.S. companies, as we do today for our hardware industry where we import into the country over 90 per cent of the hardware used in this country, we would find ourselves sitting here at the end of 1990 asking ourselves again what we can do to gain control of this industry in Canada.

Mr. Collenette: I see. For a member of the Committee, a member of Parliament, your problem is really part of a larger problem that on all sides of the House we have to answer and that is, to what degree do we protect Canadian industries to grow larger and to compete world wide and throughout the country. It is a basic dilemma that we have. I am not posing this as a question, but it is something on which, I suppose, there are strong feelings on all sides. There is an element of parliamentarians, and it is not confined to a particular political party, who are, I suppose, free traders by nature, who want to let the marketplace dominate and are quite willing to let the banks have a free rein here.

The other side of the argument, of course, is whether an innovative industry like yours, which has been there from the beginning, which has really developed the field in Canada, should be penalized by this kind of incursion, if you will, by large organizations that have developed their muscle in other fields. I suppose that is the dilemma the government has to sort out.

Mr. Lemay: The federal government has already gone a long way in that direction. In the early nineteen-seventies through the Computer Communications Task Force, it came out with its branching out report. Subsequently, Treasury Board adopted a policy of buy versus make and from 1971 to today it has increased its spending for outside computer services from about \$2 million a year to the order of \$30 million a year today because the government did recognize the importance of the computer services industry. It would be unfortunate if through a bank act much of the benefits that this industry has received by the federal government's policies, should be destroyed which would endanger the survival of this Canadian industry in the future.

Mr. Meinzer: Mr. Chairman, it should also be emphatically stated that we are not looking for any protection, we are quite capable of competing if it is on a fair basis. In other words, if the banks use their business of banking to move us out, then that is the type of competition that we class as unfair, but we are here only to ensure that the banks stay in banking not

[Traduction]

pour améliorer leurs services par rapport à d'autres banques, certaines banques veulent offrir des services supplémentaires, et nous craignons que cela soit à notre détriment.

M. Collenette: Je ne sais pas si la comparaison tiendra, mais c'est comme si les banques offraient des articles-réclame pour attirer la clientèle.

M. Lemay: Tout à fait. J'estime que la question cruciale sur laquelle les membres de votre comité doivent se pencher est celle des effets néfastes que les banques pourraient avoir sur la croissance de notre industrie dans les années quatre-vingts; si nous n'y voyons pas immédiatement, nous devons compter sur les sociétés américaines, comme c'est le cas aujourd'hui, car nous importons actuellement 90 p. 100 du matériel utilisé dans l'industrie au pays. Si nous n'agissons pas, nous nous retrouverons en 1990 à nous demander ce que nous pourrions bien faire pour reprendre en main cette industrie.

M. Collenette: Je vois. Pour un membre du comité, pour un député, votre problème représente un aspect d'un problème plus vaste auquel tous les partis à la Chambre doivent tenter d'apporter une solution. Il s'agit du degré de protection nécessaire aux industries canadiennes si nous voulons qu'elles croissent et relèvent le défi de la concurrence nationale et internationale. Nous faisons ici face à un dilemme. Je ne soulève pas la question ici mais je suppose que chacun d'entre nous avons une opinion bien arrêtée sur le sujet. Certains parlementaires, sans distinction de partis, sont tenants du libre échange et veulent tout laisser au jeu des forces du marché. Ils seraient donc tout à fait prêts à laisser les banques faire ce qu'elles entendent.

D'un autre côté, on peut se demander si une industrie comme la vôtre, en plein essor, une industrie pionnière dans le domaine au Canada, devrait souffrir une telle incursion de la part de grands organismes qui se sont taillé une place dans un autre domaine. Je suppose que c'est le dilemme que le gouvernement doit trancher.

M. Lemay: Le gouvernement fédéral a déjà fait beaucoup dans cette voie. Au début des années soixante-dix, le groupe d'étude sur les communications informatiques a présenté un rapport. Par la suite, le Conseil du Trésor a adopté une politique favorisant l'achat plutôt que la fabrication. Depuis 1971, les dépenses gouvernementales pour des services informatiques sont passées de deux millions de dollars par année à trente millions de dollars par année, car le gouvernement a reconnu l'importance de l'industrie informatique. Il serait malheureux que les dispositions d'une loi sur les banques viennent annihiler le fruit de politiques du gouvernement fédéral et compromettre l'existence même de cette industrie au Canada.

M. Meinzer: Monsieur le président, il est important de signaler que nous ne réclamons pas de protection ici, car nous sommes parfaitement capables de relever le défi d'une juste concurrence. En d'autres termes, si les banques se servent de leurs opérations bancaires pour nous éliminer, nous prétendons que c'est une concurrence injuste et, sans demander de protec-

[Text]

because we seek protection per se. We only want to protect ourselves from a privileged position of the bank which they may use to move in on us.

Mr. Colletette: I suppose this discussion also has relevance in the whole field of competition legislation. I notice Mr. Gray is here. Perhaps he would like to pursue that particular avenue.

I have one final question, Mr. Chairman. You talked about some of the mergers of the smaller companies. Do you see any great danger to large takeovers within your industry? Right now, obviously, you compete against each other, you are all out there to get the services. Mr. Meinzer has talked about the hundred municipalities that his company has under contract. I assume there are other companies out there bidding against you and trying to offer better services. Is there a danger or is there a tendency in your organization to greater concentration?

• 1050

Mr. Price: If I may comment on that, there is the statement I made that the mergers tend to be within the larger companies and not the smaller companies—they are still remaining independent. One of the obstacles to mergers and acquisitions in the Canadian computer service industry is the fact that a lot of our companies are privately held. They have no quoted shares; they cannot use their shares in the acquisition of competition, they have to dip into their cash flow to do this. This is very different from the United States, where in the late sixties many many companies went public and they do have quoted shares. So, I think there will be a continuation of mergers and acquisitions but nowhere near to the degree that we have seen in the United States. I think we will still have 50 or 60 sizeable firms out there competing for business.

Mr. Colletette: As members of Parliament we have to be concerned with the question of concentration. Some would argue that the banking industry in this country has been overly protected and operates as a cartel. I am not saying that, but that is a position of a particular segment of the public and some members of Parliament. It is something we have to be very sensitive about, and we have to make sure that in devising a new bank act we do not somehow encourage this kind of thing to happen within the data processing industry.

Those are all the questions I have, Mr. Chairman. Thank you.

Mr. Meinzer: Mr. Chairman, may I comment on Mr. Colletette's point?

The Chairman: Mr. Meinzer.

Mr. Meinzer: It should be considered very carefully here that, with the growth projections we have indicated, the computer service industry has been able to achieve a greater size than the hardware industry. There is a tremendous number of jobs out there, and because of the expertise of its people and

[Translation]

tion ici, nous demandons que les banques s'en tiennent à des opérations bancaires. Nous voulons tout simplement nous protéger car les banques occupent une position privilégiée dont elles pourraient se servir pour nous éliminer.

M. Colletette: Les questions dont nous débattons ce matin mettent en cause la Loi sur la concurrence également. Je remarque que M. Gray est présent. Peut-être voudra-t-il poursuivre dans cette veine.

Monsieur le président, une dernière question. Vous avez parlé de la fusion de sociétés plus petites. Croyez-vous que l'absorption de ces sociétés soit dangereuse? Pour l'instant, il est clair que vous vous faites concurrence entre vous dans l'offre de services. M. Meinzer a parlé d'une centaine de municipalités avec lesquelles sa société passe des contrats. Je suppose que d'autres sociétés font des soumissions quand il y a des appels d'offres et qu'elles essaient d'offrir de meilleurs services. Une tendance éventuelle à la concentration constitue-t-elle un danger?

M. Price: Avec votre permission, je voudrais ajouter une remarque. Ce sont surtout les grandes entreprises qui ont tendance à se fusionner, et non pas les petites, qui sont toujours indépendantes. Beaucoup des compagnies canadiennes qui offrent les services de traitement de données se trouvent dans le secteur privé, ce qui est un obstacle aux fusions et aux acquisitions. Ces compagnies n'ont pas d'actions cotées en bourse et ne peuvent pas utiliser leurs actions afin d'assimiler leurs concurrents. Elles doivent se servir de leurs liquidités pour ce faire. Cet état de choses est bien différent de la situation qui existe aux États-Unis où beaucoup des compagnies de traitement de données sont devenues publiques vers la fin des années 60, ce qui veut dire qu'elles disposent d'actions cotées. Nous verrons toujours des fusions et des acquisitions dans ce secteur au Canada, mais leur nombre sera beaucoup moins élevé qu'aux États-Unis. Il y aura toujours 50 ou 60 compagnies assez importantes qui se feront concurrence.

M. Colletette: C'est la concentration de pouvoir qui nous intéresse, en tant que députés. D'aucuns diraient que l'industrie bancaire au Canada a été trop protégée et qu'elle fonctionne comme un cartel. Je ne dis pas cela, mais certains députés et une certaine partie du public canadien pensent ainsi. C'est une possibilité que nous ne devons pas perdre de vue et, en rédigeant une nouvelle loi sur les banques, nous devons nous assurer que cette situation ne se produira pas dans l'industrie du traitement des données.

Voilà toutes les questions que j'avais à poser, monsieur le président. Merci beaucoup.

M. Meinzer: Monsieur le président, puis-je faire une observation au sujet des remarques faites par M. Colletette?

Le président: Monsieur Meinzer.

M. Meinzer: Il ne faut pas oublier que, dans les limites des projections de croissance que nous avons faites, l'industrie des services informatiques est devenue plus importante que l'industrie du matériel ou hardware. Beaucoup de personnes travaillent dans ce secteur, et à cause des connaissances spécialisées

[Texte]

because of the fiercely competitive marketplace we have advanced technology, have made it an export item away beyond what a bank would do. They would do it at their own pace, again to serve the banking needs first and to attract new clients. In our case, it is a necessity for survival and I think it is, in our case, fostered largely by the competition the industry has within itself.

Mr. Lemay: One final comment on that subject.

The Chairman: Mr. Lemay.

Mr. Lemay: In the case of merger, I do not think there should be a concern, at least at this time. If you look at the number of companies in this country, we have a long way to go before we come to a point where the power of data processing services would be concentrated in three or four or five companies.

The other aspect of this is that, if you look at the world-wide position today, we have to compete with United States companies that are generating revenues of the order of \$200 million to \$300 million per year, and as we look at the nineteen eighties, we have to have companies in Canada that have sufficient size to be able to compete with those companies—not only in Canada but in the United States and elsewhere. Therefore, it is going to be healthy to see more mergers in Canada so as to have companies that have the size and the viability to compete world wide.

The Chairman: Thank you. Thank you, Mr. Collenette. Mr. Lambert.

Monsieur Adrien Lambert.

M. Lambert (Bellechasse): Merci, monsieur le président.

Comme mon collègue, je ne suis pas très versé dans ces questions d'informatique, mais la séance m'intéresse parce que j'ai causé tout dernièrement avec une personnalité de la General Motors et on me disait qu'au sein de cette compagnie, le système informatique était le plus perfectionné au monde.

Alors, est-ce que parmi les membres de votre Association, il s'en trouve qui ont comme clients des sociétés comme GM ou comme Chrysler?

Mr. Lemay: I am not aware that we have General Motors as a customer of our members . . .

Mr. Price: Yes we do—it is my firm.

M. Lemay: La compagnie de M. Price offre des services à la General Motors.

M. Lambert (Bellechasse): Ah, bon!

Vous craignez que si la loi était adoptée telle qui présentée, les banques deviendraient possiblement des compétiteurs très sérieux pour votre entreprise. Est-ce que vous avez eu l'occasion d'avoir des discussions avec l'Association des banquiers canadiens qui a présenté un mémoire devant le Comité? Cette association a fait des représentations en vue de, à son avantage évidemment, soutenir l'article prévu dans le Bill C-15, pour que ces possibilités leur soient accordées afin d'entrer dans le domaine de l'informatique et se spécialiser davantage. Bref, y-a-t-il des gouvernements provinciaux qui ont fait appel à vos

[Traduction]

de ceux qui y travaillent et de la concurrence féroce, nous avons mis au point une technologie avancée que nous pouvons exportée. Cela est beaucoup plus vrai de l'industrie informatique que des banques, lesquelles suivent un rythme de croissance qui leur convient afin de desservir la communauté et d'attirer de nouveaux clients. Dans notre cas, c'est une question de survie et c'est la concurrence dans le secteur qui encourage ce genre de croissance.

M. Lemay: J'ai une dernière remarque à faire à ce sujet.

Le président: Monsieur Lemay.

M. Lemay: Je ne pense pas que l'on devrait trop s'inquiéter au sujet des fusionnements à l'heure actuelle. Si vous jetez un coup d'œil sur l'industrie informatique au Canada, vous allez vous rendre compte que nous avons beaucoup de chemin à faire encore avant que quatre ou cinq compagnies seules puissent se partager toute l'industrie du traitement de données.

Il faut également tenir compte du marché mondial. Nous devons faire concurrence aux compagnies américaines ayant des revenus de 200 à 300 millions de dollars par an, et d'ici les années 80, nous devons avoir des compagnies canadiennes qui puissent faire de la concurrence aux autres entreprises canadiennes, ainsi qu'à celles des États-Unis et d'ailleurs. Les fusionnements sont donc une bonne chose, puisqu'il en résultera des compagnies canadiennes assez importantes pour faire de la concurrence sur le marché mondial.

Le président: Merci. Merci, monsieur Collenette. Monsieur Lambert.

Mr. Adrien Lambert.

Mr. Lambert (Bellechasse): Thank you, Mr. Chairman.

My knowledge of computers is no greater than that of my colleague, but I am particularly interested in today's meeting because I recently had a talk with someone from General Motors who was telling me that his company had the most advanced computer system in the world.

Are there any members of your Association which count Chrysler or GM among their customers?

M. Lemay: Je ne pense pas que General Motors soit un des clients d'un membre de notre association.

M. Price: Au contraire, cette entreprise est un de mes clients.

Mr. Lemay: General Motors is a customer of Mr. Price's company.

Mr. Lambert (Bellechasse): I see.

You say you fear competition from the banks, if the bill is passed, but have you had discussions with the Canadian Bankers Association? That association made representations in order to present its point of view, and in particular to support the clause in Bill C-15 which would make it possible for banks to become active in the computer field and become more specialized. Have any provincial governments made use of your services in order to update their statistical information and improve their accounting systems?

[Text]

services au point de vue informatique pour leur permettre d'avoir une plus grande efficacité dans leur comptabilité et d'être plus à jour dans leurs données statistiques?

• 1055

M. Lemay: Je peux vous répondre qu'en ce qui concerne la province de Québec, le gouvernement du Québec, depuis trois ou quatre ans déjà, utilise les services de ma compagnie, en particulier, et de d'autres compagnies également dans le domaine des services en informatique. Comme le gouvernement fédéral, le gouvernement provincial de l'Ontario le fait également, et de même... ça existe aussi en Alberta et en Colombie-Britannique.

M. Lambert (Bellechasse): Êtes-vous en mesure de répondre adéquatement aux demandes qui sont faites par les gouvernements provinciaux et par les gouvernements municipaux? Est-ce que vous avez le potentiel voulu pour leur donner l'équipement, et leur fournir tous les services qu'ils vous demanderaient si demain ils décidaient d'amplifier ce service?

M. Lemay: Notre association n'a aucune préoccupation quant à ses capacités et ses possibilités de subvenir aux besoins des différents paliers de gouvernement ou des différentes industries ou institutions au Canada.

M. Lambert (Bellechasse): Au sein de l'Association, est-ce qu'il existe une certaine compétition entre les membres, afin d'assurer le public que cela ne devienne pas un cartel, un monopole qui dirige tout, qui établisse des prix, etc.? Est-ce qu'il existe une compétition véritablement, loyale, une véritable compétition?

M. Lemay: La compétition est extrêmement forte. Si on regarde les profits de notre industrie, ils sont très faibles. Et dans les appels d'offres publics, on voit chaque année les prix des services descendre à cause de la compétition.

Mr. Meinzer: To give you an example right here, *Industrial Life Insurance Company* is the owner of Mr. Lemay's company, yet we as a company specialize in the insurance industry, and so we would compete even against his own parent controlling the data-processing subsidiary. We do not only companies, we have insurance agents—talking about Dr. Ritchie's small business—we have insurance agents and brokers from coast to coast. That is truly a small business service. And lots of others offer the same kind of service. So within the industry membership, there is fierce competition. We are friendly just around this table.

M. Lambert (Bellechasse): J'espère que ce n'est pas une concurrence comme celle qui a prévalu lors de l'appel d'offres pour le dragage à Hamilton. J'espère que c'est une véritable concurrence dont le public peut profiter.

Si je considère vos réponses sérieuses, s'il y a véritablement une concurrence pour maintenir un secteur très actif et si le public peut s'adresser à l'une ou l'autre de ces compagnies membres de votre association, j'espère qu'alors on ne cherchera pas à s'entendre derrière le rideau. La compétition, il faut qu'elle soit vraie. Si la compétition n'était qu'apparente, eh bien là je serais porté à croire que le Parlement serait peut-être tenté d'adopter cette partie du Bill. C'est là-dessus que je vais

[Translation]

Mr. Lemay: For the past three or four years now, the Quebec government has been making use of the data processing services of my firm and of other companies as well. The federal government and the governments of Ontario, Alberta and British Columbia are doing the same thing.

Mr. Lambert (Bellechasse): Are you able to satisfy the needs of the provincial and municipal governments which make use of your services? Do you have the necessary equipment and know-how in order to satisfy your customers' needs should they decide to make even greater use of your services?

Mr. Lemay: Our Association feels fully capable of serving the various governments at different levels as well as providing data processing services for Canadian industry and Canadian institutions.

Mr. Lambert (Bellechasse): Is there a certain degree of competition among your members, so that the public will realize you are not running a cartel or a monopoly which fixes prices and controls all activity in this sector? Is there any real and authentic competition?

Mr. Lemay: There is some very strong competition indeed. Our profit levels are not that high and the cost of our services is going down every year because of competition.

M. Meinzer: Par exemple, la compagnie d'assurance sur la vie l'Industrielle est la société-mère de la compagnie de M. Lemay, mais nous nous spécialisons néanmoins dans l'industrie de l'assurance et nous faisons de la concurrence même avec sa société-mère. On a parlé tantôt de la petite entreprise de M. Ritchie. Nous avons des compagnies, et même des agences d'assurance partout au pays. C'est un service dont les petites entreprises peuvent bénéficier, et beaucoup d'autres compagnies offrent ces mêmes services. Nous sommes tous amis autour de la table aujourd'hui, mais sur le marché, nous nous faisons une concurrence féroce!

Mr. Lambert (Bellechasse): I hope you are not speaking of the kind of competition we saw during the bidding for the dredging work to be done in Hamilton. I hope there is real competition from which the public can benefit.

I am taking your answers at face value and I hope there is some real competition within the data processing industry. I hope the members of your Association do not work out private agreements in the wings when customers approach one or more of your members. There must be some real competition. If there was only competition for the sake of appearances, I think Parliament would be tempted to pass this part of the Bill. That is my personal opinion. If there really is healthy competition in

[*Texte*]

fonder mon opinion personnelle. S'il y a véritablement une saine concurrence, s'il y est également possible de répondre à la demande qui va devenir de plus en plus importante de ce côté-là, eh bien je ne vois pas pourquoi l'on permettrait aux banques d'entrer dans ce domaine-là.

M. Lemay: Je pense que le ministère des Approvisionnements et Services pourrait vous assurer d'une saine compétition dans l'industrie des services en informatique au Canada, du moins en ce qui concerne les approvisionnements dont il s'occupe pour les différents ministères du gouvernement fédéral. Ainsi, certains contrats qui dataient déjà de trois ou quatre ans et qui ont été en appel l'année dernière ont été renouvelés en moyenne à des prix plus bas dans une proportion de 30 à 40 p. 100. Il y a donc une concurrence trop forte.

• 1100

M. Lambert (Bellechasse): Et cela vous laisse des profits très minces.

M. Lemay: Excessivement minces.

M. Lambert (Bellechasse): Mais vous survivez quand même.

M. Lemay: Difficilement pour le moment.

M. Lambert (Bellechasse): Bon, mais je ne voudrais pas non plus contribuer à éliminer des entreprises, il existe déjà assez de difficultés en ce qui a trait à l'embauche. Monsieur le président, est-ce que je peux terminer ma question?

Le président: Oui, il vous reste une minute.

M. Lambert (Bellechasse): J'ai cru comprendre tout à l'heure que vous représentiez un ensemble de membres qui procurent 8,000 emplois. Est-ce que j'ai bien compris?

M. Lemay: C'est cela, vous avez bien compris.

M. Lambert (Bellechasse): Bon. Est-ce que les membres ont encore pour objectif d'augmenter ces effectifs? Vous dites que les profits sont minces, mais il faut quand même envisager cet aspect-là également au Canada, parce qu'il y a tellement de chômage. Est-ce qu'on peut entrevoir des possibilités pour vos membres d'augmenter ce personnel?

M. Lemay: Absolument, je pense que si notre industrie continue à croître comme elle l'a fait depuis 10 ans, le personnel va continuer à augmenter à peu près au même rythme. Comme on l'a indiqué tout à l'heure, si on examine l'ensemble des coûts d'un service informatique, l'équipement représente environ 25 p. 100, l'autre 75 p. 100 est représenté par les salaires du personnel professionnel qui fait de l'analyse, de la programmation, les opérations des ordinateurs, etc. Donc, on peut s'attendre à une augmentation du nombre d'emplois dans notre industrie au fur et à mesure que les revenus de notre industrie continuent à croître.

M. Lambert (Bellechasse): Merci monsieur le président.

Mr. Meinzer: I think it is fair to state that this industry, contrary to what its name may imply, is very much a people industry. The innovativeness and the technological advance are strictly people oriented. The computer is only a tool to execute things faster and better, but it is put together by people and by jobs.

[*Traduction*]

this sector and if you can meet the ever-increasing demand for data processing services, it would not be necessary to allow the banks to get into this field.

Mr. Lemay: I think the Department of Supply and Services could assure you that there is real competition in the data processing industry in Canada, at least with respect to the supply work done by that Department for other branches of the federal government. Thus, certain contracts which went back three or four years and which were appealed last year were renewed on the average at a rate of 30 to 40 per cent less than the previous ones. It is, therefore, clear that competition is too strong.

Mr. Lambert (Bellechasse): And that leaves you with very slight profits.

Mr. Lemay: Excessively slight.

Mr. Lambert (Bellechasse): But still you are managing to survive.

Mr. Lemay: With difficulty at the present time.

Mr. Lambert (Bellechasse): I certainly do not want to be instrumental in doing away with any businesses since our present employment difficulties are already great enough. Mr. Chairman, may I complete my question?

The Chairman: Yes, you have one minute left.

Mr. Lambert (Bellechasse): I gather that your members employ 8,000 people. Is that correct?

Mr. Lemay: Yes.

Mr. Lambert (Bellechasse): I would like to know whether your members are attempting to increase their number of employees. You say that your profits are slight but we have to take into account employment possibilities in Canada in view of our jobless rate. Do you see any possibility of your members expanding their staff?

Mr. Lemay: Yes, indeed. If our industry continues to grow as it has for the past ten years, the number of jobs will continue to increase at approximately the same rate. As we already mentioned, in the total cost of a computer service, equipment represents approximately 25 per cent and the remaining 75 per cent is accounted for by the salaries of professional staff charged with analyses, programming, the operation of computers and so forth. We can therefore expect a rise in the number of jobs offered by our industry as revenue increases.

Mr. Lambert (Bellechasse): Thank you, Mr. Chairman.

M. Meinzer: Je crois qu'il faut signaler que cette industrie, contrairement à ce que pourrait laisser entendre son nom, implique un important apport humain. L'innovation technologique est au service de la population. L'ordinateur n'est qu'un outil qui permet de travailler mieux et plus rapidement, mais

[Text]

Mr. Lambert (Bellechasse): Thank you.

The Chairman: Merci, Mr. Lambert.

Mr. Kaplan.

Mr. Kaplan: Mr. Chairman, as you know, I am a member of the other committee and we begin at 11 o'clock, so there are a few questions I want to ask but I do not think I will take the full 10 minutes.

I would be interested to know whether or not you feel protected at all by the Competition Act which came into effect recently. It makes tied sales of services illegal, so that some of the competitive activities that you feared from the banks are illegal now, which were not say five years ago or before the Liberal government's latest competition legislation. I think there is a problem of the close relationship that banks have with your customers, but in so far as being able to tie banking services to the sale of computer services I think that is illegal and I wonder whether or not you are aware of that and whether or not you feel protected by the Competition Act.

I wanted also to ask you questions on the benefit to the consumer of banks being able to provide these services. Nothing has been said about whether or not the banks are in a position to offer computer services cheaper than you are, and one of the things we have to be concerned about here is to ensure that our economy is as efficient as possible, that the consumer be able to get the best possible deal, and competition does provide that. So I would like some reassurance from you that you are in a position to provide data processing services competitively with the banks.

The area in which I do want to press my questioning for just a couple of minutes is an area that you have not raised at all in your brief but that touches computers and it is of great interest to me and certainly will be to the whole committee, and that is the proposal in the legislation that from now on banks be required to process, maintain and store their data within our country. I understand that a number of banks have contracts with data processing companies under which their records are, either or all, processed, maintained and stored outside Canada. The Inspector General, I understand, is concerned to have access to the records of banks and that this is one of the reasons why the provision is proposed. I want to ask you this very narrow question: is it feasible to require that the banks in fact process, maintain and store their records in Canada? Also, if that is done, what would the implications of it be and would it be more costly to run a banking system in which that national jurisdiction requirement is applied?

• 1105

Mr. Meinzer: I think it should certainly be stated that it is feasible to have these records stored and the processing done in Canada. It is not a request that this industry has made, to have this particular clause in the act. In other words, it has always

[Translation]

son fonctionnement implique forcément un personnel compétent.

M. Lambert (Bellechasse): Merci.

Le président: Merci, monsieur Lambert.

Monsieur Kaplan.

M. Kaplan: Monsieur le président, comme vous le savez, je suis membre de l'autre Comité qui a commencé sa séance à 11 heures. Je voudrais donc poser quelques questions, mais je ne crois pas prendre toutes les dix minutes qui me sont accordées.

J'aimerais savoir si vous estimez que la Loi sur la concurrence pourrait vous protéger puisqu'elle interdit l'offre conditionnelle de service de sorte que certaines activités concurrentielles que vous craignez de la part des banques seraient maintenant illégales, suite à la récente Loi sur la concurrence du gouvernement libéral. Je crois que les rapports étroits que les banques peuvent avoir avec vos clients pourraient donner lieu à des problèmes mais, à mon avis, accepter d'offrir des services bancaires à condition de pouvoir en faire autant dans le domaine de l'informatique serait une infraction à la Loi sur la concurrence. Êtes-vous au courant de cela et estimez-vous que cette loi constitue une protection suffisante?

Je voulais également vous poser des questions sur l'avantage pour les clients des banques de pouvoir obtenir des services d'informatique auprès de celles-ci. On n'a pas dit si les banques sont en mesure d'offrir des services dans le domaine de l'informatique à un meilleur prix que vous et une de nos préoccupations essentielles ici est de faire en sorte que notre économie soit aussi efficace que possible, que le consommateur puisse obtenir les meilleurs prix et services possibles, ce qui est assuré par la concurrence. J'aimerais donc que vous nous confirmiez que vous êtes en mesure d'offrir des services dans le domaine de l'informatique qui soient concurrentiels avec les banques.

J'aimerais maintenant parler quelques minutes d'un autre sujet que vous n'avez pas soulevé dans votre mémoire, mais qui concerne les ordinateurs et qui m'intéresse beaucoup particulièrement ainsi que les membres du Comité. Il s'agit de la disposition du projet de loi qui obligerait les banques dorénavant à traiter, maintenir et entreposer leurs données au Canada. Je crois savoir que plusieurs banques ont passé des contrats avec des sociétés de traitement des données selon lesquels leurs dossiers peuvent être traités, maintenus et entreposés partiellement ou complètement à l'extérieur du pays. Il semble que l'Inspecteur général tient à avoir accès aux dossiers et aux données des banques, ce qui est une des raisons pour cette proposition. J'ai une question très précise à vous poser à ce sujet: peut-on exiger des banques qu'elles aient leurs dossiers au Canada? Dans l'affirmative, quelles en seraient les répercussions et l'administration d'un système bancaire soumise à cette exigence nationale coûterait-elle plus cher?

M. Meinzer: Il est incontestable que ces dossiers peuvent être traités et conservés au Canada. Le secteur bancaire n'a pas demandé l'inclusion de cet article dans la loi. Autrement dit, la politique de cette association a toujours été de faire face

[Texte]

been the policy of this association that if it is fair competition, be it foreign or otherwise, we can stand up to it. The position of having data stored in this country, I suppose, is still one that has more legislative implications, i.e. the Inspector General of Banks, than data-processing implications. We feel, obviously, that if it is mandatory to have data stored and bank processing done in Canada, especially with foreign banks, we will start on a small base coming into Canada. There might be greater opportunities for this industry, as well as a whole number of new jobs generated, if this particular processing, which now creates jobs in the United States, is done in Canada.

Mr. Lemay: I should also add, I guess, that it is a question of national interest that financial data concerning Canadians be kept in Canada.

Mr. Kaplan: There is no such requirement now. But, frankly, I have some concern that, for example, the FBI or the CIA might be able to keep track of someone who is a Canadian citizen but in whom they are interested.

Mr. McCain: Or an American subsidiary in Canada.

Mr. Kaplan: Yes, through the possibility of the records of that individual being exported by the bank for processing, storage or maintenance. But does your association also represent those who have their computers outside Canada?

Mr. Price: Yes, we have one; one member and one associate member.

Mr. Kaplan: I suppose that explains the silence on that subject in your brief.

Mr. Meinzer: The silence of our brief is predominantly because we did not raise this particular issue. To illustrate, as I indicated earlier, we are not really looking for protection because we can stand up well, even against American competition, providing that they are required to also make an investment similar to us in this country. If they simply dump services from the United States into Canada, then we are obviously at a disadvantage.

Mr. Kaplan: Is it feasible to process data outside Canada and yet maintain and store it in Canada? Is that an arrangement? The act refers to all three; it talks about processing, maintenance and storage.

Mr. Lemay: It is very difficult.

Mr. Meinzer: It gets too costly.

Mr. Kaplan: All right. I would like to move into the other areas I raised, if I have the time.

Mr. Meinzer: Technically it is feasible, definitely.

Mr. Kaplan: Thank you very much.

The Chairman: Mr. McCain.

Mr. McCain: Mr. Chairman, like the member from Toronto, there are some of us who are not very deeply initiated into the electronics industry so I wonder if the witnesses explain what they define as hardware and software. It seems to me that this morning they have expanded my concept of

[Traduction]

à la concurrence étrangère ou autre, à condition qu'elle soit loyale. La position qui consiste à conserver les données dans ce pays a encore, je présume, davantage d'implications sur le plan législatif, c'est-à-dire du point de vue de l'inspecteur général des banques, que sur le plan informatique. Nous estimons, bien entendu, que si l'entreposage et le traitement des données concernant les banques, et en particulier les banques étrangères, doivent obligatoirement se faire au Canada, on y viendra peu à peu. Si le traitement de ces données, qui crée actuellement des emplois aux États-Unis, doit se faire au Canada, de nouvelles possibilités s'ouvriront sans doute à ce secteur, et de nombreux emplois seront créés.

M. Lemay: Je dois également ajouter que la conservation au Canada des données financières concernant les Canadiens est une question d'intérêt national.

M. Kaplan: Cette condition n'existe pas pour le moment. Mais, franchement, je trouve inquiétante l'idée que le FBI ou la CIA, par exemple, puisse obtenir de telles données sur tout citoyen canadien qui les intéresse.

M. McCain: Ou sur une filiale américaine installée au Canada.

M. Kaplan: Oui, à cause du fait que la banque exportera les renseignements concernant cette personne pour qu'ils soient traités ou conservés. Votre association représente-t-elle également ceux dont le service informatique est à l'étranger?

M. Price: Oui, nous avons un membre dans ce cas-là, et un membre associé.

M. Kaplan: Voilà, je suppose, ce qui explique que votre mémoire passe cette question sous silence.

M. Meinzer: Si notre mémoire se tait là-dessus, cela tient surtout au fait que nous n'avons pas discuté ce problème. Pour illustrer mon point de vue, je répète que nous ne recherchons pas une protection, car nous pouvons très bien nous défendre, même contre la concurrence des Américains, à condition d'exiger qu'ils fassent ici des investissements analogues aux nôtres. S'ils se contentent d'implanter au Canada des services venus tout droit des États-Unis, nous serons bien sûr en position d'infériorité.

M. Kaplan: Est-il possible de traiter les données à l'étranger tout en les compilant et en les conservant au Canada? Est-ce réalisable? La loi parle des trois; elle parle de traiter, de tenir et de conserver.

M. Lemay: C'est très difficile.

M. Meinzer: Cela devient trop cher.

M. Kaplan: D'accord. Je voudrais passer aux autres sujets que j'ai évoqués, si toutefois il me reste du temps.

M. Meinzer: Du point de vue technique, c'est faisable; c'est incontestable.

M. Kaplan: Merci beaucoup.

Le président: Monsieur McCain.

M. McCain: A l'exemple du député de Toronto, monsieur le président, nous sommes nombreux à ne pas être très familiarisés avec le secteur de l'électronique; aussi, les témoins pourraient-ils nous expliquer ce qu'ils entendent par matériel et logiciel. Ce matin, en les entendant parler de logiciel, j'ai

[Text]

software in the computer industry beyond what I thought they would mean.

Mr. Meinzer: By our definition, the hardware is simply the tool that will execute the job; the software is what makes it tick. In other words, the hardware itself does not do a thing; by its design it is silent and dumb. The software is the thing that makes it a useful tool. In other words, the instructions you give to a computer to make it do what we want it to do is the software, but by its design it does very, very little, if anything at all. Every single step must be a command, which is referred to as software. In other words, somebody must instruct it as to what to do.

Mr. McCain: The software then has nothing to do with any of the parts of the machine . . .

Mr. Meinzer: No.

Mr. McCain: . . . but has to do with the individuals using the machine, the programs which are developed and the . . .

Mr. Meinzer: Precisely.

Mr. McCain: . . . application of the programs to a particular industry.

• 1110

Mr. Meinzer: Precisely. It is the biggest part of the people's participation in this industry, the software design. Like the system design, the software design requires a lot of people.

Mr. McCain: It is program design . . .

Mr. Meinzer: The program.

Mr. McCain: . . . for the uninitiated.

Mr. Meinzer: Right. Exactly.

Mr. McCain: Fine.

Mr. Chairman, in the opinion of the witnesses, have the banks now gone beyond what was intended as their authority in the industry in which the witnesses are interested?

Mr. Meinzer: Very recently one of our members decided to take the Toronto Dominion Bank to court and won his case. So, under present legislation the courts say, yes, they have overstepped their authority. This was a specific case in Winnipeg where the court even decided that they are not to be in the payroll business unless an existing relationship exists between the bank and that potential payroll processing client. In other words, they must have a bank account there first. That was the court's ruling, very recently.

Mr. Lambert (Edmonton West): Where?

Mr. Meinzer: Supreme Court of Manitoba.

Mr. McCain: So there must have been an effort to find a loophole then in the past by the banks to get into this business to a degree which was not anticipated by the last Bank Act revision.

Mr. Meinzer: Exactly.

Mr. Price: I think the loophole was simply the wording of the previous act which was appertaining to the business of banking. The first move was that payroll appertained to the

[Translation]

l'impression que cela va au delà de la conception que j'en avais.

M. Meinzer: Selon notre définition, le matériel est uniquement l'outil qui exécute le travail; le logiciel est ce qui le fait marcher. Autrement dit, le matériel ne fait rien: de par sa conception même, il est silencieux et muet. Le logiciel est ce qui le rend utile. Autrement dit, le logiciel, ce sont les instructions qu'on donne à l'ordinateur pour accomplir ce qu'on veut qu'il accomplisse, mais la machine elle-même accomplit très peu de choses. Toute opération élémentaire dépend d'une commande, et c'est ce qu'on appelle le logiciel. Cela signifie que quelqu'un doit donner des instructions à la machine pour qu'elle agisse.

M. McCain: Le logiciel n'a donc rien à voir avec les composants de la machine . . .

M. Meinzer: Non.

M. McCain: Par contre, il a un rapport avec ceux qui utilisent la machine, les programmes qu'on établit et . . .

M. Meinzer: Exactement.

M. McCain: . . . l'application des programmes à un secteur particulier.

M. Meinzer: Exactement. C'est la conception du logiciel qui mobilise la plus grande partie des gens dans ce secteur. De même que la conception du système, la conception du logiciel exige énormément de gens.

M. McCain: C'est la conception du programme . . .

M. Meinzer: Du programme.

M. McCain: . . . pour les profanes.

M. Meinzer: Exactement.

M. McCain: Bien.

Les témoins considèrent-ils, monsieur le président, que dans le secteur qui les intéresse, les banques dépassent actuellement les pouvoirs qui leur ont été accordés?

M. Meinzer: Tout à fait récemment, l'un de nos membres a décidé d'attaquer la Toronto-Dominion Bank en justice, et il a gagné son procès. Par conséquent, l'avis des tribunaux est qu'aux termes de la Loi actuelle, elles ont outrepassé leurs pouvoirs. Le cas s'est présenté à Winnipeg où le tribunal a même jugé qu'elles ne devaient pas s'occuper du traitement de la paie à moins qu'il n'ait un lien entre la banque et le client potentiel. Autrement dit, il faut d'abord avoir un compte en banque. Tel a été, très récemment, le jugement du tribunal.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Où exactement?

M. Meinzer: Il s'agit de la Cour suprême du Manitoba.

M. McCain: Il a donc fallu que les banques trouvent une échappatoire pour pénétrer dans ce secteur d'activités à un point qu'on n'avait pas prévu lors de la dernière refonte de la Loi sur les banques.

M. Meinzer: Exactement.

M. Price: C'est simplement le libellé de la loi précédente qui, je crois, a fourni cette échappatoire: «lié aux activités bancaires». On a commencé par établir que les bulletins de

[Texte]

business of banking and from that other functions, such as general ledger, accounts receivable and so on appertained to that business.

Mr. Meinzer: It is precisely what we are trying to avoid in our submission here. We are saying that the present wording of the act can open up exactly the same kind of problem. We would like to see the wording much more precise and the definition of data processing, banking related data processing and payment related data processing anchored in the act itself so there is no question of what one means and what the other one means.

Mr. McCain: You referred to unfair competition. In your particular industry, what would you consider unfair competition and why do you say that this act gives them an unfair competitive advantage?

Mr. Meinzer: The unfair competition would come from the fact that a bank is empowered to provide certain services, banking services, that somebody else, none of our industry, is permitted to provide. Via their privileged position they are legislated to be banks and to provide banking service, and via that privileged position a bank can move into data processing services, be it tied sales or implied ties. I think it would be extremely difficult to prove if a bank manager were to suggest somewhere in Saskatchewan that a local client use bank services in order to get a better loan standing or a better credit rating, and regardless of whatever competition legislation there exists, I do not think anybody would ever be able to police that and pin it down on anybody. It is that particular aspect of the legislation that provides us with a lot of concern, because of the spread of the banking network and because of the power of largely five banks being able to use their positions as bankers to get data processing services.

Mr. McCain: By means which you think would not be discernible under existing competitive legislation.

Mr. Meinzer: Exactly.

Mr. McCain: On page 5 of your supplementary submission—you used the words as well in your introduction, if I remember correctly—you referred to Section 4 of the regulations and you used the words on lines 3 and 4, “including, without limitation.” Are you suggesting that the regulation names some of the fields in which the banks could operate, but does not limit them into any field of operation in respect of your business?

Mr. Meinzer: Are you referring to Section 4 in the regulations?

• 1115

Mr. McCain: The top of page 5, your first line:

Section 4 has expanded the scope of permitted services to those which are an integral part of banking operations including, without limitation.

Mr. Meinzer: Clause 172.(1)(k) now permits the bank to provide some banking related data processing, and whatever

[Traduction]

salaires étaient liés aux activités bancaires et à partir de là, les autres opérations telles que le registre des comptes, les comptes à recevoir et ainsi de suite, étaient-elles aussi liées à ces activités.

M. Meinzer: C'est précisément ce que nous cherchons à éviter ici. Nous faisons valoir que la loi sous sa forme actuelle peut créer les mêmes problèmes. Nous voudrions que les termes en soient beaucoup plus précis et que la définition du traitement des données, du traitement des données liées aux activités bancaires ainsi qu'aux paiements, figure expressément dans la loi de manière à éliminer toute interprétation ambiguë.

M. McCain: Vous avez fait allusion à la concurrence déloyale. Dans votre secteur, en quoi consiste la concurrence déloyale, et pourquoi dites-vous que cette loi accorde une position privilégiée équivalant à une concurrence déloyale?

M. Meinzer: Le caractère déloyal de la concurrence tiendrait au fait que seule une banque est habilitée à assurer certains services, des services bancaires, à l'exclusion de quiconque dans notre secteur. En raison de leur position privilégiée, la loi autorise les banques à assurer des services bancaires et, en raison de leur position privilégiée, elles peuvent désormais assurer des services informatiques, que ce soit sous forme de ventes conditionnelles ou autre lien quelconque. Si quelque part en Saskatchewan, le directeur d'une banque recommandait à un client de recourir aux services de sa banque pour obtenir de meilleures facilités de crédit, quelle que soit dans cette province la loi régissant la concurrence, j'estime que ce serait très difficile à prouver et que personne ne pourrait le contrôler et incriminer qui que ce soit. Cet aspect de la loi nous inquiète vivement, étant donné l'étendue du réseau bancaire et le fait que cinq banques vont pouvoir user de leurs privilèges bancaires pour avoir des services informatiques.

M. McCain: En recourant, estimez-vous, à des moyens que la loi régissant actuellement la concurrence ne permettrait pas de détecter.

M. Meinzer: Exactement.

M. McCain: A la page 5 de votre mémoire complémentaire—et si ma mémoire est bonne, vous employez les mêmes termes dans votre introduction—you faites allusion à l'article 4 des règlements et, aux lignes 3 et 4, vous dites ceci «y compris, sans limite». Voulez-vous dire par là que le règlement cite certains domaines où les banques seraient autorisées à exercer leurs activités, sans leur imposer de limite dans un champ quelconque relevant de vos activités?

M. Meinzer: Faites-vous allusion à l'article 4 des règlements?

M. McCain: Au sommet de la page 5, vous dites en premier lieu:

L'article 4 a étendu le champ des services autorisés à ceux qui font partie intégrante des activités bancaires, y compris sans limite.

M. Meinzer: L'article 172(1)(k) à l'heure actuelle autorise les banques à accorder des services de traitement de données

[Text]

may not be specifically prohibited they could see as being permitted. Hence our submission that it should not be a basic right to provide data processing, except with certain exceptions that we stated; therefore, everything that is not in these exceptions will be prohibited. It is much cleaner and much clearer.

I can give you an example. For instance, in the regulations, all of a sudden there is the wording "financial institutions". Now that is a pretty wide definition. Is a stockbroker a financial institution? We think it is.

Mr. McCain: By definition of the act as you understand it.

Mr. Meinzer: No. In regulation 2(d), "any other institution that accepts from the public deposits which are transferable by order". Now that is pretty open.

Mr. McCain: A stockbroker can keep money of yours on hand.

Mr. Meinzer: Exactly. A broker fits precisely into that definition. We use this as one example of why certain definitions must be in the act. This item is totally new to this industry. We were saying before that financial institutions were members of the Canadian Payments Association. They were trust or loan corporations as defined in Section 192.(1) of the act. Now all of a sudden, it has opened up, and that is the danger with governing too big a portion by regulation.

Mr. McCain: Very well. What is a feasible field for regulation and what is the proper field for legislation?

Mr. Meinzer: First of all, the basic prohibition against banks rendering services; secondly, the definition, as we propose, that payment-related and banking-related should be included in the act, and specific applications within these two things should be regulation.

Mr. McCain: Are you saying of this act, at least as it relates to your industry and to banking as far as computer services are concerned, that they will be controlled by regulation rather than by legislation, and that they could be regulated at any given moment in time at any whim of any officer in charge?

Mr. Meinzer: That is precisely our contention.

Mr. McCain: So this is totally incomplete legislation as it relates to computer services.

Mr. Meinzer: Which is what we maintain.

Mr. McCain: That gives the Committee some serious thought for consideration, I would say, Mr. Chairman. The allegation, if I might use that word, with due respect, is that we are not legislating really, but that we are regulating, and can regulate, from day to day. In other words, the computer industry could go to bed at night in one field of business and be precluded from it with the next issue of the *Gazette*.

[Translation]

liées aux questions bancaires, de plus, on pourra se considérer autorisés à fournir un service qui n'est pas expressément interdit. Pour cette raison nous maintenons que nous ne devrions pas accorder le droit de fournir les services de traitement de données, sauf dans certains cas exceptionnels déjà mentionnés. Tout ce qui n'est pas englobé dans ces exceptions serait donc interdit. Ainsi, les choses seraient beaucoup plus nettes et beaucoup plus claires.

Dans les règlements, on trouve tout à coup l'expression «institutions financières». La définition de cette expression est assez large. Un courtier en valeurs figure-t-il au nombre de ces institutions financières? Nous le croyons.

Mr. McCain: D'après votre interprétation de la définition de la loi.

Mr. Meinzer: Non, je me reporte à l'article 2d) du règlement «toute autre institution qui accepte du public des dépôts transférables sur ordre». Eh bien, il s'agit d'une définition assez large.

Mr. McCain: Un courtier en valeurs peut conserver votre argent pour vous.

Mr. Meinzer: Précisément. Un courtier en valeurs correspond exactement à cette définition. C'est un exemple qui nous permet d'affirmer que certaines définitions doivent figurer dans le projet de loi. Il s'agit ici de quelque chose de tout à fait nouveau dans l'industrie. Auparavant nous disions que les institutions financières faisaient partie de l'Association canadienne des paiements et qu'elles constituaient des sociétés de fiducie ou de prêts conformément à l'article 192(1) de la loi. Or, la définition est tout à coup élargie; c'est bien là le danger lorsqu'on veut réglementer un éventail trop large d'institutions.

Mr. McCain: Très bien. Dans ce cas, qu'est-ce qui doit faire l'objet d'une réglementation et qu'est-ce qui doit être englobé par la législation?

Mr. Meinzer: En premier lieu, on doit interdire que toutes les banques accordent les services mentionnés; deuxièmement, on doit retenir la définition proposée par nous et d'après laquelle les activités relatives au paiement et aux questions bancaires doivent figurer dans la loi; les détails d'application de ces deux dispositions seront prévus par voies de règlement.

Mr. McCain: Voulez-vous dire que, pour ce qui est de votre industrie et des services informatiques fournis par les banques, le contrôle sera exercé par voie de règlement plutôt que par une loi et que n'importe quel cadre chargé de cette question pourra réglementer les choses au gré de sa fantaisie?

Mr. Meinzer: Exactement.

Mr. McCain: D'après vous, donc, le projet de loi est tout à fait incomplet dans le domaine des services informatiques.

Mr. Meinzer: C'est bien cela également.

Mr. McCain: D'après moi, monsieur le président, cela donne au comité matière à méditation. On peut prétendre en effet, si vous me permettez l'expression, que nous n'adoptons pas vraiment une loi, mais que nous exerçons une activité de réglementation et une réglementation qui peut varier d'un jour à l'autre. Autrement dit, l'informatique peut se considérer autorisée le soir à travailler dans un domaine précis et apprendre qu'elle en est exclue dans le numéro suivant de la *Gazette*.

[Texte]

Mr. Meinzer: Mr. Chairman, we saw exactly this when the regulations came out. We submitted our brief to this Committee, and the very next day the fears expressed in our original submission were proven by the regulation as they came out. All of a sudden there were new items in regulation that we had never heard of. We are talking about the vitality of one of Canada's major future industries in one paragraph that is so open you can drive a truck through there.

Mr. McCain: You have no objection whatsoever to in-house computer services within the bank.

Mr. Meinzer: No, none at all.

Mr. McCain: But you do have a quarrel with their extending these services in fields that have been, to this moment at least, primarily served by other business organizations than banks.

Mr. Meinzer: That is correct.

Mr. McCain: You may rule me out of order on this one, Mr. Chairman, . . .

The Chairman: Only on account of time. You have one minute.

Mr. McCain: . . . as it is unconnected with banking services. Certainly the industry here this morning is also in competition with some other pretty large institutions; namely, the communications industry, the telegraph services and so on, the communications of data. Do you see them at the same time as being a relatively unfair competition in the way that they are presently set up, and with the conglomerate which is controlling that facet of our life today? Do you fear their competition as well?

• 1120

Mr. Meinzer: I think we feared them very severely two or three years back. Bell, in fact, pronounced in the financial press that they were going to be the largest computer service company in Canada—this was the vice-president of Bell at the time; he was dismissed from Bell about a month later and . . .

The Chairman: Because of that statement?

Mr. Price: We believe it had a lot to do with it. Our hopes are that Bell and CN-CP see themselves as suppliers to our industry rather than competitors to our industry.

Mr. Meinzer: The carriers have an awful lot to gain from the growth of our industry as compared to the in-house systems and the private networks of perhaps the banks. We use the common carriers quite extensively. In other words, if I was to provide services for you on a remote basis, a good percentage of that would be communications revenue that does not come directly to us as a company but goes strictly to the common carriers. So we enhance their services considerably.

[Traduction]

M. Meinzer: Monsieur le président, c'est précisément ce que nous avons entrevu lorsque les règlements ont été publiés. Nous avons donc présenté notre mémoire au comité, et le jour suivant les craintes que nous avons exprimées dans notre premier document se sont avérées justes au fur et à mesure de la publication du règlement. En effet, tout à coup le règlement comprenait des éléments dont nous n'avions jamais entendu parler. N'oublions pas qu'il s'agit de la vitalité d'une grande industrie d'avenir du Canada, et nous en traitons dans un alinéa tellement général qu'il peut s'appliquer à peu près à n'importe quoi.

M. McCain: Vous ne vous opposez toutefois pas à ce que les banques fournissent des services informatiques dans l'institution même.

M. Meinzer: Non, pas du tout.

M. McCain: Mais là où vous n'êtes pas d'accord, c'est lorsqu'il s'agit d'étendre ces services à des domaines qui, jusqu'à ce jour tout au moins, ont été principalement desservis par d'autres entreprises que les banques.

M. Meinzer: C'est juste.

M. McCain: Il se peut que vous déclariez mes propos irrecevables, monsieur le président, . . .

Le président: Il s'agit seulement du temps. Il vous reste une minute.

M. McCain: . . . étant donné qu'ils sont en rapport avec les services bancaires. Il ne fait pas de doute que l'industrie, dont les représentants comparaissent ce matin, fait concurrence à d'autres grandes institutions; je songe, par exemple, à l'industrie des communications, aux services télégraphiques, aux services de communication de données. Estimez-vous que la concurrence faite par ces dernières est excessive, étant donné leur mode de fonctionnement et le fait que ce sont des conglomerats qui contrôlent cet aspect de notre vie aujourd'hui? Craignez-vous vous aussi leur concurrence?

M. Meinzer: Nous les craignons beaucoup il y a environ deux ou trois ans. Je me souviens, à cet égard, d'une déclaration faite dans la presse financière par le vice-président de la Société Bell, selon lequel cette entreprise devait devenir la plus importante société de prestation de services informatiques au Canada; cet homme fut envoyé de la Bell environ un mois plus tard et . . .

Le président: En raison de cette déclaration?

M. Price: A notre avis c'est en grande partie à cause de cela. Quoi qu'il en soit, nous espérons que la Société Bell, le CN et le CP se considèrent d'abord comme des fournisseurs de notre industrie plutôt que comme nos concurrents.

M. Meinzer: Les transporteurs ont, en effet, beaucoup à gagner à la croissance de notre industrie par opposition aux systèmes internes et aux réseaux privés des banques, par exemple. Il convient de rappeler que nous utilisons considérablement les services de transport. En d'autres termes, si je devais vous fournir des services et que vous vous trouviez dans une région éloignée, un fort pourcentage de cela constituerait des recettes en communication, qui ne nous reviennent pas

[Text]

The Chairman: One last question.

Mr. McCain: Well, it seems to me that you modified your initial presentation by saying that the Bank Act should have some fine tuning by regulation but that the industry should not be controlled by regulation. Now, what do you mean by fine tuning? To what extent are you prepared to accept regulation and to what extent do you want legislation, specifically?

Mr. Meinzer: I guess if the regulations need to define cheque reconciliation or pre-authorized transfers of debit and credits or accounts receivable analysis, then to us those could be acceptable as regulations. But the regulations should not define what is a financial institution and, where this definition can be broadened at any time without notice, the regulation should not leave open to reinterpretation by regulation what is banking related and what is payment related, that part must be in the legislation itself. In our initial submission we have said that there should be regulations. We have been a little bit more specific in our initial presentation about which are to be prescribed by the regulations as being data processing services which a bank may provide. In other words, we do not want to close the door for technological improvement. This is a fast moving industry and we do not want to shut out technology by being precise to the point that we cannot advance and we do not want to put the banks in that position either, but we want to be sure that certain definitions of the description of the field and the sphere in which they may operate are clearly anchored in the act.

The Chairman: Thank you, Mr. McCain.

Mr. Lambert.

Mr. Lambert (Edmonton West): Yes, Mr. Chairman. To continue the theme that I was developing, let us bring us all back to something which I think is sitting in the minds of many of my colleagues here; how many of the firms in your industry are Canadian or Canadian controlled?

Mr. Price: Of the member companies, full member companies as opposed to associate . . . ?

Mr. Lambert (Edmonton West): It does not matter. The people that are in the industry.

Mr. Price: In the total industry in Canada there are some very large non-Canadian exceptions, IBM being one—a very large one—which has a computer service division in Canada. There are two other large non-Canadian companies, General Electric and Control Data. These three companies are members of CADAPSO but they are associate members, since their main raison d'être is in computer services, computer hardware sales, so just going back to fill Mr. Lemay's definition, they do not have a full vote, they can attend meetings, but they are not full members. Of the full members of CADAPSO, I believe we

[Translation]

directement en tant qu'entreprise, mais vont uniquement aux transporteurs réguliers. Nous contribuons donc de façon importante à la prestation de leurs services.

Le président: Une dernière question.

M. McCain: Voyons voir; il me semble que vous avez modifié votre exposé initial en affirmant que la Loi sur les banques doit être mise au point par la voie de règlement mais que l'industrie ne devrait pas être contrôlée par voie de règlement. Qu'entendez-vous donc par mise au point? Dans quelle mesure êtes-vous disposés à accepter une forme de réglementation et quelle devrait être, d'après vous, la portée pratique de la loi?

M. Meinzer: Si les règlements doivent définir la concorde de chèques, ou les transferts pré-autorisés de soldes débiteurs et créditeurs ou encore l'analyse des comptes à percevoir, ils nous seront alors acceptables en tant que règlements. Toutefois, les règlements ne doivent pas définir ce qu'est une institution financière, car cette définition pourrait s'élargir n'importe quand sans avis préalable; il ne devrait pas être possible de réinterpréter les règlements afin de modifier ce qu'on entend par des activités bancaires et des activités de paiement, cet aspect doit être précisé dans la loi même. Dans notre premier document, nous avons affirmé qu'il devait y avoir des règlements. Nous avons précisé un peu plus ce qu'on devait entendre par des services de traitement des données qu'une banque peut être autorisée à fournir en vertu du règlement. Autrement dit, nous ne voulons pas empêcher tout progrès technologique. L'industrie évolue rapidement, et nous ne souhaitons pas barrer la route à la technologie par une précision qui rendrait impossible le progrès; nous ne désirons pas non plus mettre les banques dans cette situation, mais voulons nous assurer que certaines définitions des domaines de leurs activités figurent clairement dans la loi.

Le président: Merci, monsieur McCain.

Monsieur Lambert.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Oui, monsieur le président. J'aimerais poursuivre une idée que j'ai déjà présentée, quelque chose qui nous ramènera à une préoccupation importante pour bon nombre de mes collègues ici; combien d'entreprises de votre industrie sont canadiennes ou contrôlées par des Canadiens?

M. Price: Faites-vous allusion à des sociétés membres à part entière par opposition aux entreprises ayant un statut de membre associé?

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Cela est égal. Je parlais des gens qui font partie de ces sociétés.

M. Price: Au sein de l'industrie canadienne il y a des exceptions, des sociétés non canadiennes très importantes, comme IBM, par exemple, qui possède une division d'informatique au Canada. Il y a deux autres très grandes sociétés non canadiennes, la General Electric et la Control Data. Ces trois sociétés font partie de la CADAPSO, mais elles n'en sont que membres associés, étant donné que leur principale raison d'être est de fournir des services informatiques et de vendre du matériel informatique; si je me reporte donc à la définition de M. Lemay, elles n'ont pas le droit de vote, elles peuvent

[Texte]

only have one non-Canadian firm and that is the Angus firm where eventually the influence comes from outside Canada. There has been a takeover there by an American firm.

Mr. Meinzer: And National Data Corporation.

Mr. Price: National Data Corporation, yes. Two out of the 56 are non-Canadian and 54 are Canadian.

Mr. Lambert (Edmonton West): The reason I am asking that question is that this is all very nice but if all we did was close the door to Canadian banks and Canadian enterprise to allow foreign controlled or foreign dominated firms to have the field to themselves. I then think we would be doing a disservice. Now, I want it clearly understood that we are dealing here on behalf of Canadian controlled or, basically, Canadian-controlled and Canadian-owned enterprises. All right. That is it.

• 1125

Now, there is one thing that I am awfully worried about, and I think that you people yourselves are creating your own gap through which you are driving the 20-ton truck, and that is that you want to put the strictures on the banks but you say nothing about the credit unions or *caisses populaires* who, incidentally, have their service, and the major trust companies. Now you say nothing about them. And you say nothing about the trust companies or financial institutions that are controlled from off shore.

It is the same thing, it is the same thing that we heard quite a bit about the leasing business, that the banks should not get into the leasing business, but strangely enough, the car-leasing business is dominated by one organization, or the biggest one is an organization that is controlled by a foreign bank.

Mr. Lemay: Sure.

Mr. Lambert (Edmonton West): And it is nonsense to say that the Canadians are being hard done by.

Mr. Lemay: We are not addressing the *caisses populaires* or the credit unions here because we were addressing specifically the Bank Act. We would have addressed the *caisses populaires* if the original plan had included the credit unions in the Bank Act.

Mr. Lambert (Edmonton West): This is just one more plank in my proposal that a proper Bank Act would bring in all institutions that engaged in the business of banking.

Mr. Meinzer: Well, needless to say, we fear that competition equally as much and we would certainly have no quarrel if we could attack that same problem all in the same act, but we are simply not attacking it because this is not all foreign, because the Bank Act now as we are looking at it does not talk about these people.

Mr. Lambert (Edmonton West): All right, fine, and I do not think myself that whatever computer services that are organized by the credit union movement and the *caisses populaires* would provide that encompassing a threat . . .

[Traduction]

assister aux réunions mais elles ne sont pas membres à part entière. Je crois qu'il n'y a qu'une entreprise non canadienne qui soit membre à part entière de la CADAPSO, il s'agit de la firme Angus qui est d'ailleurs dominée par des non-Canadiens, puisqu'elle a été achetée par une entreprise américaine.

M. Meinzer: Il y a également la *National Data Corporation*.

M. Price: Oui, la *National Data Corporation*. Donc deux des 56 entreprises ne sont pas canadiennes, et 54 le sont.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): La raison pour laquelle je pose cette question est la suivante; tout cela est très bien, mais si nous nous contentons de fermer la porte aux banques canadiennes et aux entreprises canadiennes afin de permettre à des sociétés étrangères ou contrôlées par l'étranger d'avoir tous ces domaines pour elles seules, je crois que nous nous rendrons alors un mauvais service. J'aimerais bien faire comprendre que nous ne traitons ici que des entreprises contrôlées ou possédées par des Canadiens.

Ce qui m'inquiète cependant, c'est que vous-même, vous ouvrez une faille dans votre propre système; vous voulez réglementer les banques, mais vous vous désintéressez des caisses de crédit ou des caisses populaires qui, soit dit en passant, ont leurs propres services, ainsi que des principales compagnies de fiducie. Vous ne parlez pas non plus des institutions financières ou des compagnies de fiducie qui sont contrôlées de l'étranger.

Nous en arrivons à la même interdiction que dans le cas du prêt-bail, nous en avons assez entendu parler: il ne fallait pas que les banques s'en mêlent. Or, comme par hasard, la location de voitures est dominée par une organisation qui est contrôlée par une banque étrangère.

M. Lemay: D'accord.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Donc, nous ne devrions pas prétendre que les Canadiens sont malmenés par . . .

M. Lemay: Nous n'avons pas traité ici des caisses populaires ou des caisses de crédit, car nous nous occupons seulement des cas précisés par la Loi sur les banques. Nous aurions traité de ces caisses si, à l'origine, on avait prévu de les inclure dans la Loi sur les banques.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): C'est justement un argument de plus en faveur de ma proposition d'une loi appropriée sur les banques englobant toutes les institutions qui effectuent des transactions bancaires.

M. Meinzer: Croyez-moi, si nous craignons une compétition de ce côté, nous n'aurions aucune objection à traiter de ce problème dans cette même loi; mais, nous ne l'avons pas fait, parce qu'il ne s'agit pas ici d'affaires entièrement contrôlées par l'étranger, et que la loi actuelle sur les banques ne mentionne pas ces institutions.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Très bien; je ne pense pas que les services d'ordinateurs organisés par le mouvement des caisses de crédit ou des caisses populaires présentent une menace . . .

[Text]

Mr. Meinzer: No.

Mr. Lambert (Edmonton West): . . . to you, as you visualize or are presenting today with regard to the banks.

Mr. Meinzer: Conversely, may I suggest . . .

Mr. Lambert (Edmonton West): What I am suggesting to you, though, what I am suggesting to you is that there is still a very large sector that is unprotected, and that is the foreign-dominated trust companies and the foreign-dominated financial institutions.

Now, we have some very large American banks who have excellent facilities. The Bank of America, for instance, has a very extensive banking system. It has a number of branches in Canada. We could see those proliferate. It need not come under this Bank Act because that is a voluntary proposition, and it could limit its operations to what it is doing now and not be caught by the Bank Act and yet put on a campaign through American data processing organizations that drives you people right up against the wall. This is a conceivable scenario. I am not going to say that it is the future, but there is a wide open portal right here in this Act in that there is nothing that stands in the way of a foreign bank carrying on in a limited way and organizing a corporation or business data processing and taking you people . . .

Mr. Meinzer: I think that is a fairly valid concern. I should state on the credit union side, while many of them have their own equipment, many of them are our customers. They use services of this industry rather extensively.

Mr. Lambert (Edmonton West): I grant you that.

Mr. Meinzer: But there is a two-way street.

Mr. Lambert (Edmonton West): Yes, but there is no doubt about it. Remember, you are dealing with an act that is envisaged to last . . . it will be more than 10 years. And at the rate of development of your industry, 10 years could put us into a picture that is nonrecognizable today. Therefore, we must try to foresee a little bit or look into the future.

• 1130

The credit union movement has also been growing very rapidly and it is conceivable that it can grow much more particularly if it does not come under the Bank Act and the business requirements of the country are favourable for their expansion and if they decide because we have seen the *caisses populaires Desjardins* take certain steps to control banks. It does control a bank now. So you see, gentlemen, you are only picking on the chartered banks and those that are going to be subject to the operations of this particular bill.

Mr. Lemay: You should rest assured that we will fight the same battle wherever we have to fight it with credit unions, *caisses populaires* or other services.

Mr. Lambert (Edmonton West): That is a much more diverse service field because their banking operations have been left to the tender mercies of provincial governments; they seem to have moved into the business of banking notwithstanding the provisions of the BNA Act.

[Translation]

M. Meinzer: Non.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): . . . comme celle que vous envisagez aujourd'hui dans le cas des banques.

M. Meinzer: A l'inverse, permettez-moi . . .

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Ce que je voulais vous faire comprendre, c'est qu'il reste un secteur important laissé sans protection, soit celui des compagnies de fiducie et des institutions financières qui sont sous contrôle étranger.

Certaines banques américaines importantes n'en ont pas moins d'excellents services. La *Bank of America* dispose d'un système bancaire très complet et elle a un certain nombre de succursales au Canada; celles-ci pourraient augmenter en nombre sans, pour autant, tomber sous le coup de la Loi sur les banques. Les opérations pourraient rester limitées à ce qu'elles sont actuellement. Ainsi, sans tomber sous la Loi sur les banques, cette organisation pourrait vous mettre au pied du mur en faisant une campagne grâce à ses services américains de traitement de données. Je ne dis pas que cela se produirait à l'avenir, mais rien empêche une banque étrangère d'effectuer des opérations limitées, de faire du traitement de données et de vous prendre au dépourvu . . .

M. Meinzer: Je pense que vous avez raison. Je dirais, cependant, que si beaucoup de caisses de crédit possèdent leur propre équipement, beaucoup aussi sont nos clients. Elles font un large appel aux services de cette industrie.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Oui, je vous le concède.

M. Meinzer: Mais c'est une arme à double tranchant.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): D'accord. Mais nous traitons d'une loi qui devrait durer plus de dix ans. Et au rythme où va votre industrie, en dix ans, la situation pourrait changer du tout au tout, et, par conséquent, nous devons prévoir ou examiner un peu ce qui se passera à l'avenir.

Il faut reconnaître aussi que le mouvement des caisses de crédit progresse très rapidement et on peut supposer qu'il pourrait progresser encore plus rapidement s'il ne tombe pas sous le coup de la Loi sur les banques. Le climat des affaires au pays lui est favorable, et nous avons déjà constaté que les Caisses populaires Desjardins pouvaient envisager de prendre des mesures pour contrôler des banques; elles en contrôlent d'ailleurs une. Par conséquent, messieurs, vous vous attaquez uniquement aux banques à charte et aux entreprises qui tomberont sous le coup de ce bill.

M. Lemay: Vous pouvez être certains que, s'il nous faut mener la même lutte contre les caisses de crédit, les caisses populaires ou d'autres services, nous le ferons.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Leur domaine est beaucoup plus diversifié, car ce sont les gouvernements provinciaux qui régissent leurs opérations bancaires, et les caisses semblent s'être lancées dans les affaires bancaires malgré les stipulations de la Loi sur l'Amérique du Nord britannique.

[Texte]

How do you—and this is the area in which I want to finish on—what you really are after is to take away the powers granted in Clause 172 and put it on the basis that the banks shall not engage in the business of data processing except . . . and enumerate them. Then the interpretation by the courts is that those are the strict restrictions and that anything else; any developments in the industry, in data processing, shall not be available for the banks to deal with their customers and payment-related operations.

I am going to suggest to you that there is a further point that you have not, I do not think, considered and that is electronic credit transfer which is, of course, an entirely new field in its wide, wide blue horizon in the banking system as a whole.

Is that going to be a payment-related transaction?

Mr. Price: We believe it probably is. You are talking about the EFTS, Electronic Funds Transfer System.

Mr. Lambert (Edmonton West): Yes, whatever it is.

Mr. Price: In our minds, the banks have to be an integral part of that.

Mr. Lambert (Edmonton West): They are going to do it; there are no two ways about it and I do not think this legislation even contemplates finishing it or if government wants to stop it then government is foolish because it is coming.

Mr. Meinzer: Right. We have suggested in our submission that is clearly in their domain.

Mr. McCain: Excuse me. You would consider that an in-house computer deal.

Mr. Meinzer: Yes, the computer services for the bank's own use.

Mr. Lambert (Edmonton West): Yes, but that means though, on the other hand, that some of the things that you were looking at, for instance, the payment of taxes, there is no way; if it is arranged by the City of Ottawa that we merely go to our bank or member of the Payments Association with our credit card, our banking card, and say, "I want to transfer \$375 to the City of Ottawa for payment as an installment on my taxes," that flows right through into the City of Ottawa tax roll.

Mr. Meinzer: That is right. Technologically this is fine, through you, Mr. Chairman. The carrier network is such that with that single transaction you can put that payment into the bank account and at the same time feed our own system. We are equally electronically advanced as the banks are. As in my specific case, we service municipalities rather extensively and have our computer network. Although this electronic transaction will feed the bank account, it will equally feed the tax roll that started our system. There is no conflict there.

• 1135

Mr. Lambert (Edmonton West): That is what you contemplate as an overlap?

Mr. Meinzer: Sure.

[Traduction]

En terminant, j'aimerais faire remarquer que, ce que vous voulez faire, en fait, c'est retirer les pouvoirs accordés par l'article 172 et signifier que les banques ne pourront se lancer dans des opérations de traitement des données que dans les cas prévus. Les tribunaux interpréteront alors cette énumération d'une façon restrictive et ne permettront pas aux banques d'appliquer dans leurs relations avec leurs clients et dans leurs opérations de paiement les innovations du traitement des données que l'on ne peut prévoir.

Je voudrais vous faire remarquer que vous avez oublié un secteur qui est considéré comme entièrement nouveau et d'avenir pour les banques, je veux parler des transferts électroniques de crédits.

S'agit-il d'une transaction liée au paiement?

M. Price: Nous le croyons. Vous voulez parler du système de transfert électronique de fonds.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Oui.

M. Price: Dans notre esprit, les banques utiliseront ce système.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Très certainement, elles ne peuvent éviter de le faire, et je ne pense pas que cette loi envisage même les en empêcher. Si le gouvernement veut les en empêcher, il a tort; car c'est inévitable.

M. Meinzer: D'accord. Nous avons indiqué, dans notre mémoire, que cette question relevait entièrement de la compétence des banques.

M. McCain: Excusez-moi; est-ce qu'il s'agirait d'une opération d'informatique interne.

M. Meinzer: Oui, il s'agit de services d'ordinateurs à l'usage de la banque.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Oui, mais, d'autre part, on songe par exemple à des applications au paiement des taxes. Si la ville d'Ottawa indiquait qu'il nous suffit de nous présenter à notre banque ou à un membre de l'Association des paiements avec notre carte de crédit pour faire un versement partiel sur nos taxes, la transaction se ferait automatiquement et serait enregistrée au registre des taxes de la ville d'Ottawa.

M. Meinzer: D'accord. Au point de vue technologique, le réseau porteur permet que ce paiement soit versé au compte en banque et en même temps qu'il alimente notre propre système. Nous sommes aussi avancés que les banques en électronique. Dans mon cas, je dirais que nous desservons pas mal de municipalités et que nous disposons de notre propre réseau d'ordinateurs. Cette transaction électronique irait grossir le compte en banque et le rôle des taxes, et par conséquent, je ne vois là aucun conflit.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): C'est ce que vous envisagez comme double emploi?

M. Meinzer: Certainement.

[Text]

Mr. Lambert (Edmonton West): Do you feel that it would be interpreted that the tax roll would then be part of the payment system by reason of those . . .

Mr. Meinzer: No way.

Mr. Lambert (Edmonton West): No way?

Mr. Meinzer: No way.

Mr. Lambert (Edmonton West): How can you, within your own organization, guarantee that you are going to be a Canadian organization, or a Canadian-dominated organization?

Mr. Meinzer: I guess to guarantee that would be . . .

Mr. Lambert (Edmonton West): No, but I mean, with the Canadian banks, as such, there is legislative guarantee that they are Canadian, but there is nothing that says that you people have to be Canadian.

Mr. Meinzer: No, that is right.

Mr. Lambert (Edmonton West): And if they are being precluded, as is suggested, from certain activities within Canada, what good does it serve to leave that as a preserve to organizations who need not be Canadian?

Mr. Meinzer: To dispel your fear, in most other fields, and specifically with regard to American ownership and domination, whatever legislation there was to prevent it was not able to stop foreign ownership. This industry, which many people feared was very vulnerable to foreign ownership because of its high investment of new equipment, has remained Canadian and has strengthened its position vis-à-vis the Americans.

Many of us compete head on against U.S. companies very, very successfully. Canadian computer service technology is regarded by many as more advanced than that of the United States simply because our own economy lends itself much more to the computer service approach than the huge operations in United States corporations. So, by way of our economic set-up and by way of the industry expertise that we have shown to people, that "Look, we can do a job better for you than you can in your own house", we have strengthened our Canadian ownership.

In fact, our own company is made up of an acquisition of Sperry Rand. The biggest part of my company today is a subsidiary of Sperry Rand, where Sperry decided that, okay, I will leave it to Canadians, because we have proven to them that, while they were competing against us before, they are better off not to compete against us. So there is the strength.

Mr. Price: An interesting comment on this is that three of the largest American computer service firms—one is called Tymshare Inc., another is called National CSS, and the third I forget—endeavoured to get into Canada in 1971. They established offices here and two years later they pulled up their tents and went back. They found the competition so tough that they returned to the United States.

Mr. Lambert (Edmonton West): Because you see this is put on the basis of providing more competition—within government circles, the prevalent thinking and the buzz words are

[Translation]

M. Lambert (Edmonton-Ouest): D'après vous, pourrait-on croire que le rôle d'impôt ferait partie du système des paiements en raison de ces . . .

M. Meinzer: Absolument pas.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Absolument pas?

M. Meinzer: Non.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Comment votre organisme peut-il nous garantir qu'il va rester canadien ou à prépondérance canadienne?

M. Meinzer: Je suppose que ce serait . . .

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Non, mais je veux dire qu'en ce qui concerne les banques canadiennes, la loi nous garantit qu'elles resteront canadiennes, mais vous-mêmes, vous n'avez aucune obligation de la sorte.

M. Meinzer: Non, c'est vrai.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Et si, comme cela semble être le cas, on les empêche d'offrir certains services au Canada, à quoi bon transformer ces domaines en chasse gardée pour des organismes qui ne doivent pas être canadiens?

M. Meinzer: Je vais essayer de dissiper vos craintes; dans la plupart des autres domaines, notamment en ce qui concerne la domination américaine, les lois adoptées pour empêcher cet état de chose n'ont pas réussi à arrêter la mainmise étrangère. Notre secteur qui, de l'avis de beaucoup, était très vulnérable à la mainmise étrangère, étant donné l'importance des investissements pour le nouvel équipement, est resté canadien et a renforcé sa position par rapport aux Américains.

Beaucoup de nos sociétés entrent en concurrence directe avec les entreprises américaines et réussissent très bien. De nombreuses personnes estiment que la technologie canadienne en matière de services d'informatique est plus avancée que celle des États-Unis, simplement parce que notre économie se prête plus à cette approche de services informatiques que les entreprises énormes qu'on trouve aux États-Unis. Notre situation économique et nos connaissances nous ont donc permis de montrer à nos hommes d'affaires que nous pouvons effectuer un meilleur travail qu'eux dans leur propre société. Ainsi, l'élément canadien a été renforcé.

En fait, notre société est composée d'une acquisition de Sperry Rand. L'élément le plus important de la société aujourd'hui est une filiale de la Sperry Rand; celle-ci a décidé de vendre ses intérêts aux Canadiens en raison de notre concurrence très dure. Voilà une preuve de notre force.

M. Price: Je crois qu'il vous intéressera de savoir que trois des plus grandes firmes américaines de services informatiques,—la Tymshare Inc., la National CSS et une troisième, dont j'oublie le nom, ont tenté de pénétrer le marché en 1971. Elles ont établi des bureaux ici et deux années plus tard elles ont abandonné la partie pour retourner aux États-Unis, tellement la concurrence était dure.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Parce que, voyez-vous, il s'agit d'encourager la concurrence . . . Dans les milieux gouvernementaux, on croit généralement que ces mesures vont

[Texte]

that it shall provide more competition; and naturally, American concerns coming into Canada, either by acquisition or by investment, may have to go through the sieve at FIRA, the Foreign Investment Review Agency. That, in itself, is a very dangerous tool. For one, there are two sides to that level. But if there is the possibility of employment from the investment, there is a very strong attraction to say, "All right, come on in."

Mr. Lemay: I would say that today, as you look at our industry, it is predominantly Canadian-owned and Canadian-controlled, and we have every objective to keep it that way; but you are quite right in reading that concern. I think in the long-term, if that should become a real concern, the Canadian government could have a number of options to make sure that it keeps it Canadian. It has done so in the rail area; it has done so in the communications area; it has done so in the bank area. It could do so in the data-processing area. If this became a concern 10 or 15 years from now, the Canadian government could have a data-processing act to make sure that this industry remained Canadian.

• 1140

Mr. Lambert (Edmonton West): Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: The last name I have on my list is Mr. McCain.

Mr. McCain: Mr. Chairman, on the listing of those regulations, page 6 of your revised presentation, of which the witnesses have given us copies, I wonder would they mind explaining, on page 3 of those regulations, regulation 6. The pertinent phrase in that one, to me, is the last line, "... if that information is readily available in that form." Now, it seems damn strange to me that you would employ a computer but the release of the information would be conditional upon it being available. That is what it is saying.

Mr. Meinzer: To us, sir, it is every bit as strange because ...

Mr. McCain: You do not mention that.

Mr. Meinzer: If we look at the regulations specifically, we feel that is an escape clause which banks can use and that there is no way we would not want to go along with this part of the sentence because it is their magnetic media and it must be available.

Mr. McCain: In printed form.

Mr. Meinzer: Or in magnetic readable form.

There is no reason that a bank customer, who perhaps has payroll services done by a bank, should not be able to use the information that is computer readable and then pass it to one of our companies to expand these services. I mean that there is no reason in this world why a user should pay for the capture of information again. It is already there; they have already paid for it.

We as an industry, on the other side, make it one of our policies that when a customer pays to capture information that information is his and solely his and is made available to him in the form in which it is captured, magnetic tape or disc or whatever.

[Traduction]

améliorer la concurrence; naturellement, les entreprises américaines qui veulent s'établir au Canada par l'acquisition ou par l'investissement devront peut-être faire l'objet d'un examen par l'agence d'examen des investissements étrangers. Cet organisme constitue en lui-même un outil très dangereux, mais si l'investissement donne la possibilité de créer des emplois, on serait très fortement tenté d'accepter.

M. Lemay: Si vous examinez notre secteur aujourd'hui, vous constaterez une nette prépondérance canadienne. Nous avons intérêt à garder cet avantage, mais vous avez raison de vous faire l'écho de cette préoccupation. Je crois qu'à long terme, si cela devenait un problème réel, le gouvernement canadien aurait plusieurs moyens de s'assurer que l'industrie demeure bien canadienne. Il l'a déjà fait pour les chemins de fer, pour la communication et aussi pour les banques. Il pourrait aussi le faire pour les services d'informatique. S'il se présentait un problème dans 10 ou 15 ans, le gouvernement canadien pourrait adopter une loi sur les services d'informatique afin que cette industrie demeure canadienne.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Merci, monsieur le président.

Le président: Le dernier nom sur la liste est celui de M. McCain.

M. McCain: Monsieur le président, au sujet des propositions de règlement, figurant à la page 6 du mémoire révisé, que les témoins ont bien voulu nous remettre, pourraient-ils nous expliquer le numéro 6 qui figure à la page 3. L'expression pertinente qui me préoccupe figure à la dernière ligne, «si ces règlements sont facilement disponibles en cette forme». Il me semble très étrange que l'on utilise un ordinateur, mais que la divulgation des renseignements dépende de leur disponibilité. C'est bien ce que l'on dit.

M. Meinzer: Cela nous semble aussi très étrange, monsieur, parce que ...

M. McCain: Vous ne le dites pas.

M. Meinzer: Si l'on examine les règlements en détail, il semble que ce soit une échappatoire que les banques pourraient employer, et nous n'approuvons pas du tout cette partie de la phrase, car il s'agit là de données sur bandes magnétiques, qui doivent être disponibles.

M. McCain: En imprimés.

M. Meinzer: Ou lisible sur une bande magnétique.

Il n'y a aucune raison que le client d'une banque, qui fait assurer ses services de paie par cette banque, ne puisse pas utiliser les renseignements lisibles par un ordinateur, et ensuite les passer à une de ses compagnies afin d'élargir ses services. Il n'y a aucune raison pour qu'un usager paie deux fois pour ces données. Si elles existent, elles ont déjà payées.

D'autre part, dans notre industrie la coutume est que si un client a payé pour faire sortir des renseignements, ils lui appartiennent, à lui seul, et doivent lui être remis dans la forme où ils ont été sortis, soit sur bande magnétique, sur disque ou autrement.

[Text]

Mr. McCain: According to the terms of your contract.

Mr. Meinzer: Right.

The Chairman: May I just interrupt here? How would you separate the information if it is already on a disc containing information from several other customers?

Mr. Meinzer: Well, it can be a computer-separated.

The Chairman: By the computer.

Mr. Meinzer: Yes.

Mr. Price: It comes directly to magnetic tape from the disc tape, within minutes.

The Chairman: Mr. McCain.

Mr. McCain: You used the phrase, in your presentation, that the banks could cream the processing industry. Would you care to expand on that?

Mr. Meinzer: I think you asked the question regarding confidentiality and payroll before, of the Bankers Association representatives. While the bankers implied that their payroll service is predominantly to small companies, I would not consider the Hudson's Bay Company payroll services to a small company. A bank offering services to the national payroll for the Hudson's Bay Company is not a service to a small company.

Mr. Lambert (Edmonton West): Is that a fact?

Mr. Meinzer: That is a fact. We are saying that while they are catering to an awful lot of small companies, to do payroll, they are also pushing very much into big companies: for reasons of confidentiality, let us say, let us move the payroll outside your own corporate structure so nobody sees what anybody else makes. It is a reasonably good argument.

Mr. Lambert (Edmonton West): Could any one of your people, as presently constituted, get into a competitive bid for that kind of business?

Mr. Meinzer: I think so.

Mr. Lambert (Edmonton West): Well, give us something better than "I think so".

Mr. Meinzer: Absolutely.

The Chairman: There is a wide margin.

Mr. Meinzer: Definitely.

Mr. Lemay: It depends what you mean. In terms of being able to provide the service, yes, but if because of the cash flow it is deriving from this payroll to Hudson's Bay, for example, the bank can do it at a price below our cost then we cannot compete on that basis.

Mr. Lambert (Edmonton West): I will have to have another round here because you have raised something... because I think you are wrong on that cash-flow business.

Mr. Price: The use of the money in the floats.

Mr. Meinzer: I again cite the example of the municipalities. While the banks were maintaining that they were offering this

[Translation]

M. McCain: Selon les termes de votre contrat.

M. Meinzer: Exactement.

Le président: Me permettez-vous de poser une question? Comment sépareriez-vous les données si elles étaient déjà sur un disque, contenant des renseignements affectant plusieurs autres clients?

M. Meinzer: Cela peut se faire par ordinateur.

Le président: Par ordinateur.

M. Meinzer: Oui.

M. Price: Ces renseignements peuvent être transcrits directement d'une bande magnétique sur un disque en quelques minutes.

Le vice-président: Monsieur McCain.

M. McCain: Dans votre exposé, vous avez dit que les banques «rafleraient» toute l'industrie des services d'informatique. Pourriez-vous expliquer cette expression?

M. Meinzer: Vous avez déjà posé cette question concernant le caractère confidentiel et les services de paie aux représentants de l'Association des banquiers. Quoique les banquiers aient laissé entendre que leurs services de paie étaient offerts surtout à de petites compagnies, je ne considère pas que les services de paie offerts à la compagnie de la Baie d'Hudson sont offerts à une petite compagnie. Une banque qui fournit à la compagnie de la Baie d'Hudson des services de paie à l'échelon national, ne les donne pas à une petite compagnie.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): C'est vrai?

M. Meinzer: Tout à fait. Nous affirmons que même si les banques offrent leurs services de paie à un grand nombre de petites compagnies, elles ont aussi des sociétés très importantes comme clients: pour assurer le caractère confidentiel, par exemple, on peut proposer que le service de paie soit extérieur à la société, afin que personne ne sache combien l'autre peut gagner. C'est un bon argument.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Certains de vos membres pourraient-ils actuellement faire concurrence pour ce genre d'affaires?

M. Meinzer: Je le crois.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Ne pouvez-vous pas employer un terme plus fort que le verbe croire?

M. Meinzer: J'en suis sûr.

Le vice-président: Il y a une grande différence.

M. Meinzer: En effet.

M. Lemay: Cela dépend de ce que vous voulez dire: en capacité de prestation de service, oui, mais si à cause des liquidités que la banque retire des services de paie à la compagnie de la Baie d'Hudson, elle pourrait le faire à un prix très inférieur au nôtre, alors nous ne pourrions plus être concurrentiels.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Je voudrais être inscrit au prochain tour, car vous avez soulevé une question... Car je crois que vous avez tort, au sujet de ces liquidités.

M. Price: L'emploi de l'argent disponible.

M. Meinzer: Je donne de nouveau l'exemple des municipalités. Quoique les banques affirment qu'elles n'offrent ce service

[Texte]

service to small municipalities, there are some municipalities which by population standards are small, but because they happen in a cottage area have a tremendous assessment role. They are small municipalities by everybody's definition that have more than 30,000 properties on their roll, but to us, that is a big account and the banks, when they offered this service, went after these types of accounts, not after the guy who only has 1,000 properties. So we are saying that they are looking for the cream of the business because they are also, of course, much better bank customers than these small guys.

• 1145

Mr. McCain: There is no provision, if I understand it, in this act where the submission of a statement by a bank will in any way indicate the productivity of profit by their entrance into this field. It would be just lumped with banking.

The Chairman: We have had some figures given to the Committee by the banks, but we have not verified them.

Mr. McCain: The anticipated income from their entrance into the data processing field.

The Chairman: Their costs so far, but not their income.

Mr. McCain: In Canada since the initial Bank Act was passed, small banks have not had much luck, have they, basically, unless they had a pretty broad base of finance? We have had several examples where banks tried to get off the ground and never really succeeded or if they did get off the ground they ran into the rocks of competition, such as Unity, which would be one of the last because it found itself unable to function. Would you foresee any such possibility in the computer field if the banks were to enter? What would be the position of industries other than, let us say, Honeywell, IBM or somebody who would be able to compete with them, and would you foresee the possibility that the small businesses which you represent primarily here would run into the same difficulties as small banks' trying to enter the banking field, if computer services are extended to banks?

Mr. Price: I think so, very definitely. In my opening comments I mentioned that the bulk of our association members are into the payroll and, what we refer to as GL, general ledger business. This is the business we believe the banks would first address. In fact, the TD Bank offered a service called Compucount which was directed at general ledger processing, and we fear very much that if the banks were able to get into this business solidly, it could put a lot of us and our members to the wall.

Mr. McCain: Is there any way of determining whether the banks are, in fact, imposing competitive charges? These customers which you mentioned, not Hudson Bay, but many of the smaller businesses, not the corner grocery, but somewhere in between there and Hudson's Bay, are to some degree dependent upon banks for their working capital. Is there any

[Traduction]

qu'aux petites municipalités, certaines considérées comme petites, compte tenu de leur population, peuvent avoir une imposition très importante, car elles se trouvent dans un endroit de villégiature. Elles sont considérées comme des petites municipalités, c'est-à-dire que plus de 30,000 propriétés sont enregistrées à leur cadastre. Cela représente pour nous un compte important et lorsque les banques ont commencé à offrir des services informatiques, elles ont cherché à s'approprier ce type de compte, car ce ne sont pas les municipalités ayant 1,000 propriétés inscrites qui les intéressent. C'est pour cette raison que nous disons qu'elles font appel aux entreprises les mieux assises et qui seront par le fait même des meilleurs clients pour la banque.

M. McCain: Si je comprends bien, il n'existe dans cette loi aucune disposition qui permette d'évaluer les profits réalisés par une banque à partir du moment où elle a offert des services informatiques. Il n'est pas possible d'établir une ventilation.

Le vice-président: Les représentants des banques qui ont comparu devant le comité nous ont donné quelques chiffres, mais nous ne les avons pas vérifiés.

M. McCain: J'aimerais connaître le revenu que les banques ont tiré de la prestation de services informatiques.

Le vice-président: Nous connaissons leurs dépenses, mais pas encore leurs revenus.

M. McCain: Depuis l'adoption de la première loi sur les banques, les petites banques canadiennes n'ont pas eu beaucoup de chance en général, sauf lorsqu'elles avaient une assise financière très solide. Nombreux sont les exemples de banques qui ont essayé de se lancer et qui n'ont jamais réussi ou qui se sont heurtées à une concurrence effrénée. C'est le cas de Unity qui sera peut-être la dernière du genre, vu ses difficultés. Si les banques se lancent dans le domaine de l'informatique, pensez-vous que les résultats seront les mêmes? Comment réagiront les autres sociétés? Je ne parle pas de Honeywell, IBM ou toute autre société concurrente. Pensez-vous que les petites entreprises que vous représentez risquent d'avoir les mêmes difficultés que les petites banques, si les banques sont autorisées à offrir des services informatiques?

M. Price: Absolument. Dans mes remarques du début, j'ai dit que la majorité des sociétés membres de notre association assuraient le traitement informatique des fiches de paie ainsi que ce que nous appelons les opérations comptables générales. Nous pensons que ces services devraient être fournis par les banques. En fait, la Toronto-Dominion Banque a mis en place un service de traitement informatique des opérations comptables générales intitulées Compucount. Si les banques s'implantent solidement dans ce domaine, nous craignons d'être acculés à la faillite.

M. McCain: Y a-t-il un moyen de savoir si les banques pratiquent des prix concurrentiels? Sans parler de la compagnie de la Baie d'Hudson ou du petit épicier du coin, la majorité des petites entreprises dépendant des banques, du moins pour leur fonds d'exploitation. Y a-t-il un moyen de

[Text]

way we would be able to determine whether the cost the banks would charge these people would be competitive with the cost which you may charge for the same service?

Mr. Meinzer: We can determine that in instances where companies have had quotes from a bank and then these prospective clients also went to one of our members for the same service, the banks came back and lowered their quotes. In other words, there were specific instances whereby free checking could be included, which before was a chargeable item.

The Chairman: That could be done even if they did not have computers.

Mr. Meinzer: Sure, no question about it, but they would not do it without computers. It is simply that nobody has ever gone to a bank before in the manual days and asked the manager's secretary or the manager's accountant to calculate the payroll. They only asked them to stuff the envelopes.

The Chairman: I am talking about the charges.

Mr. McCain: So there is no way to know whether it is unfair competition pricewise or whether it is fair competition. There is no real way to measure the capabilities of your system versus the banking system on a competitive basis.

Mr. Meinzer: Their services are not separately costed. It is an integral part of their banking operation, so there are no figures available, at least not to the outside world.

Mr. McCain: There is no way that these figures can be made available under this act, there is no obligation to make them available.

Mr. Meinzer: No.

• 1150

Mr. McCain: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Mr. Lambert. Thank you, Mr. McCain.

Mr. Lambert (Edmonton West): Well, what I am concerned about is this suggestion about the cash flow that comes back from it. Well, whether it is x bank or y bank or the Department of Supply and Services for instance here in Ottawa, the recipient decides what he is going to do with his or her cheque; he or she may take it to a Caisse Populaire. Many here in Ottawa go to the Civil Service Credit Unions. They go to the banks. They go all sorts of places. So all the financial institutions that cash cheques and take them on deposit benefit therefrom. I am sure that with large organizations such as Simpsons-Sears, the Hudson's Bay Company, Canadian Safeway and any of the other large organizations with payroll spread across the country all banks and all deposit-receiving institutions benefit and therefore the cash flow benefit to any particular one is very diffuse. So I just cannot for the life of me see where you can say that they inherit the entire benefit.

[Translation]

savoir si les prix que les banques font payer à leurs clients sont concurrentiels par rapport aux vôtres?

M. Meinzer: Nous pouvons le savoir lorsque les banques ont fait connaître leurs prix à un client, qui s'est, par la suite, adressé à nous. Depuis, les banques ont baissé leurs prix. Dans certaines banques, les chèques sont maintenant gratuits, ce qui n'était pas le cas auparavant.

Le président: Pour cela, il est inutile d'avoir un ordinateur.

M. Meinzer: C'est évident. Mais si les banques n'offraient pas de services informatiques, elles ne le feraient pas. A l'époque où toutes les opérations bancaires étaient manuelles, personne n'aurait eu l'idée de demander à la secrétaire du directeur ou au comptable du directeur de calculer les feuilles de paie. Il n'était là que pour faire les enveloppes.

Le président: Je parle du prix demandé par les banques pour ces services.

Mr. McCain: Il n'est donc pas possible de savoir si les prix demandés par les banques sont concurrentiels. Il n'est pas possible d'évaluer la compétitivité de votre système par rapport au système bancaire.

M. Meinzer: Les banques n'évaluent pas séparément le coût des services informatiques. Ils font partie intégrante de leurs opérations bancaires, et nous ne pouvons nous baser sur aucun chiffre.

Mr. McCain: La loi ne prévoit-elle pas un moyen d'obtenir ces chiffres?

M. Meinzer: Non.

Mr. McCain: Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur Lambert. Merci, monsieur McCain.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Ce qui m'inquiète, ce sont ces liquidités qu'on en retirerait. Qu'il s'agisse de la banque x ou de la banque y, ou encore du ministère des Approvisionnement et Services à Ottawa, le bénéficiaire décide lui-même ce qu'il a l'intention de faire avec son chèque; il pourrait même décider de le déposer dans une caisse populaire. Il y a beaucoup de résidents d'Ottawa qui font affaire avec la caisse d'épargne des fonctionnaires. Il y en a d'autres qui préfèrent les banques; on a l'embarras du choix. Donc, toutes les institutions financières qui encaissent des chèques et les acceptent en dépôt en tirent des profits. Je suis certain que, avec toutes les entreprises importantes comme Simpsons-Sears, la compagnie de la Baie d'Hudson, la Canadian Safeway et toutes les autres, dont la paie est déposée dans des banques partout au pays, les institutions qui l'ont en dépôt en profitent et les liquidités dont elles disposent sont finalement très minces. Je ne vois donc pas comment vous pouvez affirmer que les institutions en retirent tous les profits.

[Texte]

Mr. Meinzer: Of course, when you issue a payroll, the entire amount for that payroll is covered in the bank account and wherever these people end up cashing your cheques it will take several days for these cheques to come back to claim that money and that is the flow.

Mr. Lambert (Edmonton West): No, not quite that way now, not with the banks themselves on the computers. The charges go in there very quickly.

Mr. Meinzer: They do.

Mr. Lambert (Edmonton West): There is none of this business of relying on Canada's Post Office to get the cheques back to them.

Mr. Lemay: There is still a significant float in the bank account until the cheques come back in.

Mr. Lambert (Edmonton West): Well, I am not going to argue one way or another because technically I have not sufficient knowledge as to how quickly clearances are being made but let me assure you that it is not the old business of just meeting once a day and exchanging cheques and then sending them back by mail. No way. Significant steps are being taken within the banks themselves to reduce the cost of these floats.

Mr. Meinzer: Granted.

Mr. Lambert (Edmonton West): They have it down to as thin on the bone as you can get it.

Mr. McCain: Yes, but the reduction of the float is to the benefit of the bank, not necessarily to the benefit of the customer.

Mr. Lambert (Edmonton West): It is to the benefit of the customer because it was a high cost.

Mr. Lemay: Very often, a cheque being prepared for a payroll service by a bank is deposited in the same bank with the account of A, B, C Company employee.

Mr. Lambert (Edmonton West): Well, to that extent that may be of benefit but on a large account such as was mentioned, I think, this is spread across the country and it is very diffuse. It is the same way the . . .

Mr. Lemay: But it is still within the same banking system.

Mr. Lambert (Edmonton West): There are some benefits for some and other benefits for others, you know. For instance, one of your organizations is perhaps now handling one of the biggest distributions of third class mail—it is headed up, data processing—it is the coupons out of *Reader's Digest* which I know in my home I get flooded with about 10 or 12 a month, and it is all put on the computer business.

Mr. McCain: Maybe it is not to the benefit of the banks, but one customer of the bank advised me that they had to increase their loan very substantially as a result of the reduction of float my friend and it was a very important figure. The quicker they cut that float the bigger become the loans of many of their customers. I do not know what it cost them to carry the float but I know the loans went up with some companies as a result of reduction of the float.

[Traduction]

M. Meinzer: Lorsqu'on émet des chèques de paie, le montant nécessaire se trouve dans un compte de banque, et il faut en général quelques jours avant que les chèques ne reviennent à la banque d'origine; voilà le mouvement de l'argent.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Ce n'est pas tout à fait ainsi puisque les banques ont tous leurs livres sur ordinateurs. En général, les débits sont inscrits sans délai.

M. Meinzer: En effet.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): On ne se fie plus au service postal canadien pour encaisser des chèques.

M. Lemay: Il reste quand même un montant important dans le compte pendant un certain temps, jusqu'à ce que tous les chèques aient été reçus.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Enfin, je ne veux pas insister parce que je n'ai pas suffisamment de connaissances pour pouvoir affirmer quel est le délai de compensation. De toute façon, ce n'est plus comme autrefois quand on se rencontrait une fois par jour pour échanger des chèques avant de les envoyer par la poste. D'ailleurs les banques elles-mêmes ont adopté certaines mesures importantes pour réduire les frais d'administration de ces dépôts temporaires.

M. Meinzer: C'est vrai.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): On en est au strict minimum.

M. McCain: C'est vrai, mais la diminution de ces dépôts temporaires profite plus à la banque qu'aux clients.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Cela profite également aux clients puisque les frais d'administration sont assez élevés.

M. Lemay: Très souvent, les chèques de paie préparés par une banque sont déposés dans un compte de la même succursale au nom des employés.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Alors peut-être que de ce point de vue les banques peuvent en tirer profit, mais pour les sociétés importantes qui ont des bureaux un peu partout au pays, l'argent est trop éparpillé. C'est la même chose pour . . .

M. Lemay: Mais cela reste tout de même au sein de la même banque.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Les uns en tirent certains profits, les autres des profits différents. Par exemple, l'une de vos sociétés s'occupe peut-être en ce moment de la plus grande source de courrier de troisième classe, puisque cela se fait par ordinateur; il s'agit des coupons de *Reader's Digest* puisque j'en reçois une douzaine par mois et que, de toute évidence, tout est adressé par ordinateur.

M. McCain: Mais peut-être cela n'est-il pas profitable aux banques. Un client m'a déjà dit que sa société avait dû faire augmenter de beaucoup son emprunt par suite de la diminution de l'actif disponible, et c'était un montant très important. Plus vite les actifs disponibles sont réduits, et plus vite les emprunts de plusieurs de leurs clients augmentent. Je ne connais pas les frais d'administration de ces disponibilités,

[Text]

Mr. Meinzer: A very valid observation.

The Chairman: Do some of your companies handle credit card customers?

Mr. Meinzer: Yes. They are not the bank credits.

The Chairman: No, no, credit card customers. There is a large float involved there as well.

Mr. Lemay: But we do not take the float.

Mr. McCain: May I ask another question, Mr. Chairman?

The Chairman: Yes, it will be the last one because we are going to wrap up.

Mr. McCain: All right if ordinarily we can anticipate a revision of the Bank Act every ten years, at the end of the 10-year period do you anticipate very severe difficulties in your industry if this act passes in its present form given the regulatory capacity of government and the samples of regulations which you have in hand? What is your potential 10 years down the line to reverse this? That is number one question.

• 1155

And number two, you have had severe competition, presumably severe, from American aspirants in the same field. Can you compete with these people as you could compete with them, or do you think there is a hidden advantage of competition in banks that make them an impossible competitor? And 10 years down the line, what is the answer?

Mr. Price: Commenting on your first question, which is—what are the chances of regressing in 10 years, what might have happened through the loopholes of the act toward the regulations, I believe the chances of regressing those which could be the general edge of the whole financial area of financial planning business, a very large and important business to our members, would be as difficult to regress as payroll is today. I really do not believe that we can get the banks out of the payroll business, and I think that the entrenchment of the banks into these other areas could be so deep that we see them there forever.

Mr. McCain: So that small computer firms, service firms, are probably not going to exist; the banks under this structure could conceivably be the computer structure in Canada, period.

Mr. Lemay: Yes. They will simply not be around 10 years from now to fight to get this correction made.

Mr. McCain: You think it is that bad.

Mr. Meinzer: Yes. Specifically we are a company that operates with revenue in excess of \$4 million. We employ 130 people. And two areas in which we specialize very heavily, one of them municipal services, but the other one to the insurance industry—they are naturals for banks to go after. What better relationship than a local bank manager whose friend is a local insurance agent? There is the natural tie there. And we as a company, even at this size, would have severe difficulties

[Translation]

mais je sais que les emprunts de certaines sociétés ont augmenté par suite de cette diminution.

M. Meinzer: C'est une observation très juste.

Le président: Certaines de vos sociétés s'occupent-elles des clients des cartes de crédit?

M. Meinzer: Oui. Mais c'est différent des crédits bancaires.

Le président: Je parle bien des détenteurs de cartes de crédit. Là aussi, il y a tout un actif disponible.

M. Lemay: Mais nous ne nous en occupons pas.

M. McCain: Puis-je poser une autre question, monsieur le président?

Le président: Oui, mais ce sera la dernière avant de terminer.

M. McCain: Très bien. Si habituellement on peut s'attendre à une révision décennale de la Loi sur les banques, croyez-vous que votre industrie aura de graves problèmes dans 10 ans si la loi était adoptée telle quelle, compte tenu du pouvoir de réglementation du gouvernement et des règlements déjà adoptés? Voici donc ma première question: Croyez-vous que en dix ans vous allez pouvoir renverser cette tendance?

Voici maintenant la seconde. Je crois que vous avez dû faire face à une très grande concurrence de la part des sociétés américaines dans le même domaine. Êtes-vous aussi compétitifs que vous pourriez l'être ou croyez-vous que les banques ont un avantage caché qui les rend imbattables? Qu'en sera-t-il dans dix ans?

M. Price: Commençons par votre première question, à savoir quelles sont les chances de renversement en dix ans, qu'est-ce qui risque de se produire à cause des règlements établis en vertu de la loi et de ses lacunes. Je crois que les chances de faire disparaître les règlements qui régissent les secteurs financiers des entreprises de planification financière, secteur lucratif pour nos membres sont aussi minces que celles de réduire les services de paie. Je ne crois pas qu'on réussira à retirer aux banques les services de paie, car les banques sont trop profondément enracinées dans les autres domaines connexes.

M. McCain: Donc les petites entreprises d'informatique vont probablement disparaître puisqu'en vertu de cette nouvelle structure les banques pourront offrir elles-mêmes les services d'informatique.

M. Lemay: En effet. Dans dix ans, les petites entreprises ne seront plus là pour faire apporter les modifications nécessaires.

M. McCain: C'est grave à ce point-là.

M. Meinzer: Oui. Notre société a des revenus de plus de 4 millions de dollars et emploie 130 personnes. Nous nous concentrons surtout dans deux secteurs, les services municipaux et les sociétés d'assurance que recherchent, bien entendu, les banques. Qu'y a-t-il de mieux pour un gérant de banque que d'avoir un ami qui soit courtier d'assurance. Il y a une relation naturelle. Notre société, malgré son envergure, pourrait connaître de sérieuses difficultés si elle ne s'adapte pas et

[Texte]

unless we readjust completely and find another niche to exist if this legislation comes into being the way it now sits.

Mr. McCain: But without a knowledge of whether or not you can compete economically and effectively, on what are we to pin our decision? Can you give us specific examples where you have been competitive and where you can continue to be competitive? Or would the banks do it more economically?

Mr. Meinzer: I think I have alluded to an example earlier in the municipal services, where we have specifically competed against a bank, lost the account because the bank service was lower priced, simply because certain data capturing at the front end was provided at no charge. In the end, once we recovered from the shock, we were able to convince this customer over a period of two years that the services that he now buys for less money from the bank were indeed more expensive than what we charged him, because our charges were right out in the open and there was no people involvement at the other end which did not get included when the bank charges were originally evaluated. In other words, we have the technological advantage, and actually, on dollars and cents, we gained the account. But my contention is, if that had taken three years or four years maybe I did not have the strength to come back.

Mr. McCain: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. McCain. I would like to thank the members of the Canadian Association of Data Processing Service Organizations for appearing before us this morning.

I would like to advise the Committee that we will be sitting this evening in room 269, when we will hear the Northern Bank.

This meeting is adjourned to the call of the Chair. Thank you very much.

EVENING SITTING

• 2014

The Chairman: Order, please. We shall resume consideration of Bill C-15, the Banks and Banking Law Revision Act, 1978.

We have appearing before us this evening representatives of the Northland Bank. On my immediate right we have Mr. Robert A. Willson, Chairman of the Northland Bank, and on his right we have Mr. Scarth, Secretary of Northland Bank.

I understand, Mr. Willson, that you have some opening remarks that you would like to make at this time.

Mr. Robert A. Willson (Chairman, Northland Bank): Thank you, Mr. Chairman.

I want to say that it is a pleasure to be speaking, at least in part, to some persons before whom it was our pleasure to come in December, 1975. I recognize, I believe, all four members of the committee. Mr. chairman reviewed our petition for a charter in late November or early December, 1975, and as a result of your action we were chartered on December 21 of that year. It is good to be able to report to you that, whether or

[Traduction]

ne cherche pas un autre service en prévision de l'adoption de cette loi.

M. McCain: Mais si nous ne savons pas si vous êtes compétitifs ou non du point de vue des tarifs et de la qualité des services, sur quoi pouvons-nous fonder notre décision? Pourriez-vous nous donner des exemples précis prouvant votre compétitivité actuelle et future? Les banques pourraient-elles offrir les mêmes services à un meilleur prix?

M. Meinzer: J'ai déjà fait allusion à un exemple plus tôt lorsque je vous ai parlé des services municipaux. Nous avons fait concurrence à une banque, mais nous avons perdu parce que la banque pouvait offrir le même service à un prix moindre, tout simplement parce que la récupération de certaines données se faisait gratuitement. Finalement, après nous être remis du choc, et au bout de deux ans, nous avons réussi à convaincre ce client que les services qu'il achetait à la banque à un coût moindre lui coûtaient en fait plus cher que chez nous, puisque nous, nous annoncions tous les frais et qu'il n'y avait pas d'intermédiaires dont il n'était pas question dans les devis de la banque. Autrement dit, nous avons un avantage technologique et nous avons réussi à regagner ce client pour une simple question de tarif. Pourtant, s'il nous avait fallu trois ou quatre ans pour le convaincre, nous aurions sans doute été trop faibles pour y parvenir.

M. McCain: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur McCain. J'aimerais remercier les représentants de l'Association canadienne des organisations de services informatiques qui sont venus ce matin.

J'aimerais également rappeler aux membres du Comité que nous devons siéger ce soir dans la pièce 269; les témoins seront des représentants de la Norbanque.

La séance est levée, merci beaucoup.

SÉANCE DU SOIR

Le président: A l'ordre, s'il vous plaît. Nous reprenons l'étude du Bill C-15, Loi de 1978 remaniant la législation bancaire.

Nous recevons ce soir des représentants de la Norbanque. A ma droite, se trouve M. Robert A. Willson, président de la Norbanque, et à sa droite, M. Scarth, secrétaire de la Norbanque.

Monsieur Willson, je crois que vous désirez maintenant nous adresser quelques propos préliminaires.

M. Robert A. Willson (président, Norbanque): Merci, monsieur le président.

C'est pour moi un plaisir de m'adresser au moins à quelques-unes des personnes devant lesquelles nous avons eu l'honneur de comparaître en décembre 1975. Monsieur le président, je crois reconnaître les quatre membres du comité qui ont étudié notre demande d'incorporation à la fin de novembre ou au début de décembre 1975; à la suite de votre travail, nous avons reçu notre charte le 21 décembre de la même année. Que

[Text]

not you were a parent of that particular child, you were certainly a godfather. You will be happy to know that the child has prospered in the interval and we are continuing to grow a little ahead of forecast.

• 2015

To refresh your memories, if I may, sir, for just a moment, the bank was created with something of a unique mission within Canadian banking circles. For some three years prior to its creation we studied the necessity of creating it and the particular shape that it would eventually take. We had before us the evidence that the Western provinces wanted some further banking dedication to economic development of the provinces, particularly with international competence to facilitate their international trading aspirations. We had before us also evidence that the credit union movement, which has continued over the last four or five years to be the fastest growing deposit-taking institution in Canada, was desirous of deploying some of those accumulated funds in business loans, which they were not at that time competent to handle and which in fact would have posed for their assets a challenge that they were not organized to deal with; they wanted a point of referral for business loans in addition to the existing banks. We had before us also the evidence that the various major trade associations of small businesses, and of which there are some large business members throughout Western Canada, wanted faster banking decisions on their debt financing requirements; decisions that could be made on sight by people especially trained to deal with their needs, as distinct from the more typical and traditional bank supermarket services. We had before us also the evidence from a host of individuals interviewed across Western Canada who reported that while Canadian banking retail service was excellent, they would like to see some sharpening of business service. We also had the evidence that is, I guess, facing Canadian business generally, and that is a desire for more participation in the development of business policies, and particularly to mesh financing and business developments.

So we designed Northland Bank around those several discoveries, and we designed it with an eye on primarily Canadian experience. I believe I reported to you at that time that we were grateful for the advice and help the big banks gave us when we came to them quite candidly and said, "Here is what we plan to do; what experience of your own can you make us aware of that would help us to avoid some pitfalls?" They were generous in their response. We also looked at U.S. models and European models. We borrowed a little bit from the Merchants Bank, a little bit from the Commercial Wholesale Bank, a little bit from the trading enterprises, and we put together what we think is a unique model.

Primarily we rely on money markets for the acquisition of deposit money. We operate, as in Europe, on a matched book basis, which requires that we identify the loan first and then find the money to cover it. This is in sharp contrast with the

[Translation]

vous ayiez ou non été un parent de cette institution, vous en avez certainement été le parrain, et j'ai le plaisir de vous le dire. Vous serez heureux d'apprendre que l'institution a connu la prospérité depuis ce temps et que nous maintenons sa croissance à un taux légèrement supérieur aux prédictions.

Permettez-moi de vous rappeler que la banque a été créée en vue d'une mission assez particulière dans le milieu bancaire canadien. Pendant trois ans avant sa création, nous avons pesé la nécessité d'établir une telle institution, de même que la forme qu'elle prendrait finalement. Nous savions que les provinces de l'Ouest désiraient que les institutions bancaires s'intéressent un peu plus à leur développement économique, particulièrement pour ce qui est des opérations internationales afin de favoriser leurs aspirations en matière de commerce international. Nous savions également que les coopératives de crédit, qui au cours des quatre ou cinq dernières années ont continué à avoir le taux de croissance le plus rapide des institutions de dépôt du Canada, désiraient consacrer une partie des fonds accumulés à des prêts à l'entreprise; à l'époque, de telles transactions leur étaient interdites, et de fait, cela aurait présenté pour leur actif un défi qu'elles n'étaient pas prêtes à relever; elles désiraient une autre source de prêts à l'entreprise, en plus des banques déjà en place. Nous savions également que les diverses grandes associations de petites entreprises, dont font partie d'importantes entreprises de l'Ouest du Canada, désiraient une prise de décision plus rapide dans la part des banques en matière de financement de la dette; elles désiraient une prise de décision immédiate par des gens spécialement formés pour répondre à leurs besoins, en comparaison des banques de type plus traditionnel offrant un éventail de services. Nous connaissions aussi l'avis de très nombreuses personnes interviewées dans l'ouest du pays, qui nous affirmaient que même si les banques canadiennes offraient un excellent service au grand public, il serait souhaitable qu'elles offrent de meilleurs services aux entreprises. De plus, nous savions que dans l'ensemble, les entreprises canadiennes désirent participer plus activement à l'élaboration des politiques commerciales et plus particulièrement au financement en collaboration et au développement des entreprises.

Nous avons donc conçu la Norbanque, en fonction de ces diverses données, et nous avons tenu compte en tout premier lieu de la situation canadienne. Je crois vous avoir dit à l'époque que nous étions reconnaissants aux grandes banques pour les conseils et l'aide que nous avions reçus, alors que nous leur avions dit tout simplement: «Voici ce que nous voulons faire; pourriez-vous partager vos expériences avec nous afin de nous éviter certaines difficultés?». Nous avons reçu une généreuse collaboration. Nous avons également tenu compte des modèles américains et européens. Nous nous sommes inspirés un peu de la *Merchants' Bank*, un peu de la *Commercial Wholesale Bank* et un peu des entreprises commerciales pour en arriver finalement à un modèle que nous croyons unique.

Nous dépendons essentiellement des marchés de capitaux pour l'acquisition de dépôts. Comme en Europe, nous avons adopté le principe des transactions liées, c'est-à-dire que nous devons d'abord trouver un emprunteur pour ensuite trouver les

[Texte]

more traditional British and Canadian practice of accumulating a large base of retail deposits and then seeking an opportunity to lay those deposits off in loans. This enabled us to design a bank that was particularly lean in terms of administrative overhead: no street-corner or street-level services, none of the retail services that are particularly costly for a bank to provide—and which are well provided to Canadians. It enabled us, also, to do something of particular interest to business, that is, to offer fixed-rate loans for terms, rolling at great intervals but with a fixed cost of money to the borrower so that the borrower could build that cost with confidence into the pricing of his own goods or services. This has posed some strain on our money-market management and we have had to build an organization that has skills uniquely geared to providing the service that Northland provides.

• 2020

We have based our bank's progress to date on the rapid development of international partners and we have, as you know, an equity participation by the DG Bank in Frankfurt, a very prestigious \$25 billion asset bank, which has previously not had a presence in Canada and is working with us. We are seeking, similarly, an international partner in Asia to bring into closer proximity whatever opportunities there are for a Canadian trading with the Asian countries and to have a hand in that, and we seek the same opportunity in the United States. These are slow to develop because in both Asia and the United States there has been very considerable interest by banks in what the Canadian government is going to do about a Canadian Bank Act and its revisions, so in the last couple of years the potential partners have delayed making a decision until they could be sure of their options to go in other directions if they wished.

We have also sought to build a very strong bridge with the credit unions. The credit unions lend only to their own members, as you are aware, and they come under a piece of legislation different from the Bank Act, but they do accumulate money from members in the form of deposits and they have an interest in putting that money to work. Typically, if they give a business loan reference to one of the full-service banks, a very alert bank manager will seek to take not only the loan but also the chequing account and anything else that that member may represent in the form of a client possibility. Since we are not so tempted, because we just do not have it to offer, we are, in that sense, a better partner for that credit union because we do what they choose not to do but we can complement their service. We have sought to develop that.

We also have sought to create a very strongly participative constituency. We are taking our cue from the mounting interest of Canadians everywhere to have a greater participation in their own business affairs. We have a highly participative board, one that prescribes policies, examines plans, endorses priorities, and we have sought to bring them very much into the general direction of the bank's total operation. We are

[Traduction]

sommes correspondant à ce prêt. Ceci est tout à fait à l'opposé de la pratique britannique et canadienne plus traditionnelle qui consiste à se ménager une base importante de dépôts au détail pour ensuite chercher à transformer ces mêmes dépôts en prêts. C'est ce qui nous a permis de minimiser considérablement les frais administratifs puisque nous n'offrons pas de services au grand public, nous n'avons pas les services de détail qui sont particulièrement coûteux et dont les Canadiens ont déjà suffisamment. Cela nous a en outre permis d'offrir aux entreprises des prêts à taux fixes pour de périodes déterminées révisibles à intervalles éloignés mais représentant un coût fixe pour l'emprunteur de sorte que celui-ci peut le calculer en toute conscience en établissant les prix de ses produits ou services. La gestion de notre marché monétaire s'en est évidemment ressentie et il nous a fallu bâtir une organisation dont les compétences seraient concentrées justement sur les services offerts par la Norbanque.

Jusqu'à présent nous avons établi l'avance de notre banque sur le développement rapide d'associés internationaux et vous savez que nous comptons parmi nos actionnaires la DG Bank de Francfort, cette prestigieuse banque au capital de 25 milliards de dollars qui, jusque-là, n'était pas présente au Canada. Nous recherchons aussi un associé international en Asie pour faciliter au maximum les choses pour les Canadiens traitant avec les pays asiatiques. Nous voudrions en faire autant avec les États-Unis. C'est un processus assez lent car tant en Asie qu'aux États-Unis les banques ont manifesté beaucoup d'intérêt dans l'attente de ce qu'allait faire le gouvernement canadien en révisant la Loi sur les banques, si bien qu'au cours des deux dernières années nos éventuels associés ont fait traîner leur décision cherchant à s'assurer qu'ils pourraient toujours changer d'avis ultérieurement.

Nous avons également voulu établir une liaison très solide avec les coopératives de crédit. Celles-ci ne prêtent qu'à leurs propres membres comme vous le savez et sont régies par une loi autre que la Loi sur les banques. Cela ne les empêche pas de percevoir des sommes sous formes de dépôts et de chercher à faire fructifier cet argent. Par exemple si elles envoient un client faire un emprunt commercial dans une banque offrant des services complets, un directeur de banque alerte s'efforcera non seulement de consentir ce prêt mais de faire ouvrir au client un compte de chèques et de lui offrir tous les services possibles. Étant donné que nous ne sommes pas aussi tentés puisque nous n'avons pas tous ces services à offrir nous sommes, en ce sens, un associé préférable pour cette coopérative de crédit puisque nous effectuons ce qu'elle choisit justement de ne pas faire. Nous nous complétons donc mutuellement et c'est justement ce que nous avons cherché à réaliser.

Nous voulions aussi susciter une très forte participation. Ceci parce que nous avons constaté que partout au Canada nos concitoyens cherchaient de plus en plus à participer à leurs propres transactions commerciales. Notre conseil reflète ce haut niveau de participation, il élabore les politiques, examine les projets, approuve les priorités et nous nous sommes efforcés de l'intéresser à la direction générale de toutes les activités de

[Text]

supplementing that active board, which is geographically representative of Western Canada—and representative of both men and women, incidentally—and we have sought to supplement that board with the creation of regional councils of business leaders in each of the six communities in which we operate. These are people certainly of board-member competence who are prepared to lend their ideas and their counsel to us in the creation of a stronger entity in that community.

• 2025

And finally, we have maintained our focus sharply on developing skill with business. We do not pretend to be anything else but we are determined to build competence, special competence, in understanding business borrowers' financing needs and in tailoring financing packages to meet those needs.

Now, against that background, and broadly speaking, we see the usefulness of having foreign banks playing under the same rules as Canadian banks. Therefore we really have nothing to add, Mr. Chairman, to the very well researched and very ably presented, in our judgment, CBA presentations. They have spoken for us in respect of several of the areas that they discussed. Some are not of interest to us because of our unique commercial wholesale nature and many of the points that they have raised really bear on retail service, but they have spoken for us in many respects.

We realize and we would appreciate the Committee's consideration, however, of this point. The competition which these new banks will create in Canada will be tougher for Northland Bank than any other bank in Canada, precisely because they would be interested primarily in the same market whose need we saw should be filled when we asked for a charter in December 1975. They see the same need, and with minimal investment they will be able to focus on that business market. They would be foolish to try to set up competition in the same manner and in the same mode as the big Canadian banks. So they are going to be our competition more than any other. It will simply test our uniqueness. If we believe in our model we think we can survive that competition. But we are aware of it.

At the same time, I find in the proposed revisions to the Bank Act one particular point that intrigues me and I commend it to your further consideration, if I may. The new banks will be able to offer unsecured debentures one year after their incorporation. That means they will be able to tap Canadian savings to further the growth of their own banks and they will be offering their debentures just about the time that we have enough of an earnings record and enough of a, let us say, demonstration of momentum to offer our debentures. Our access to the money market is absolutely vital to Northland Bank's success because we do not have a retail savings deposit base to call on. I can anticipate offering Northland Bank debentures just about the same time and to the same Canadian public, the same Canadian savings deposit source, as the Citibank (Canada) Limited offers theirs, or the Bank of

[Translation]

la banque. Pour compléter ce conseil très actif, qui géographiquement représente l'Ouest du Canada, et qui compte à la fois des hommes et des femmes, nous avons créé des conseils régionaux de chefs de file du monde des affaires et ceci dans chacune des six collectivités où nous travaillons. A ces conseils régionaux siègent des personnes qui pourraient être aussi bien membres du Conseil d'administration et qui sont disposées à nous offrir leurs idées et conseils pour créer une entité plus solide dans cette collectivité.

Enfin nous nous sommes principalement efforcés de nous spécialiser dans le service aux entreprises. Nous ne prétendons rien d'autre mais nous sommes décidés à devenir spécialement compétents et à comprendre les besoins de financement des entreprises et à leur proposer des services complets répondant à leurs besoins.

Aussi, dans ce contexte et de façon générale comprenons-nous qu'il est utile que les banques étrangères soient gouvernées par les mêmes règles que les banques canadiennes. C'est pourquoi nous n'avons véritablement rien à ajouter à ce qu'ont déclaré les représentants de l'Association des banquiers canadiens dont l'exposé nous a semblé excellent. Nous faisons nôtres leurs réflexions sur certains des domaines qu'ils ont abordés. D'autres ne nous intéressent pas particulièrement puisque nous nous occupons exclusivement d'affaires commerciales alors qu'ils ont beaucoup parlé du service de détail. Toutefois, à bien des égards, ils se sont faits nos porte-parole.

Nous aimerons toutefois que le comité considère la question suivante. La concurrence que créeront ces nouvelles banques au Canada touchera encore plus la Norbanque que toute autre banque canadienne, précisément parce qu'elles s'intéresseraient essentiellement au même marché, à celui que nous avons cherché à servir depuis que nous avons demandé une charte en décembre 1975. Ces nouvelles banques ont constaté ces mêmes besoins et pourront se concentrer sur ce marché des affaires sans devoir pour cela investir de trop gros capitaux. Il serait en effet stupide de leur part d'essayer de concurrencer selon les mêmes formules que les grandes banques canadiennes. Elles vont donc s'attaquer bien davantage à notre marché qu'à un autre. Notre exclusivité sera donc mise à l'épreuve. Toutefois nous avons confiance en nous et pensons pouvoir faire face à cette concurrence, que nous ne saurions négliger.

Il y a d'autre part dans ce projet de révision de la Loi sur les banques un point particulier qui m'intrigue et que j'aimerais que vous réétudiez. Les nouvelles banques pourront en effet offrir des obligations non garanties un an après avoir été constituées en corporation. Cela signifie qu'elles pourront puiser dans l'épargne canadienne pour développer leurs propres banques et qu'elles offriront leurs obligations à peu près au moment où elles jugeront que nos revenus sont suffisants et que le moment est donc propice. Or le succès de la Norbanque dépend absolument de l'accessibilité du marché monétaire car nous n'avons pas de base de dépôts pour nous aider. Il ne serait pas étonnant que nous offrions les obligations de la Norbanque à peu près au même moment et au même public, aux mêmes sources d'épargne canadiennes que la Citibank (Canada) Limited ou la *Bank of America* (Canada). La concurrence sera

[Texte]

America (Canada) offers theirs. And that competition is going to be tough. We would very much like to see some stay put on foreign banks' ability to sell their debentures that quickly. And indeed, if one of the primary ideas of opening up Canadian banking to the presence of foreign banks is to accelerate the accumulation of capital for the development of Canada, I find myself wondering as a citizen why we should make it easy for them to use Canadian deposits to build their presence that quickly. Would it not be better to delay it to see what other muscle they can add to our existing financial strength before they have access to the same deposits that we seek?

• 2030

The second point that I would like to offer for your consideration is that we have some anxiety about the new Bank Act provision that will disqualify three of our founding directors from further participation as board members. These are the three chief executive officers of the credit union centrals of Manitoba, Saskatchewan and Alberta. Their personal leadership and their influence in helping us to relate with the credit union movement has been of inestimable value and we are going to be hurt badly by the piece of legislation that will remove them from our board.

I appreciate the Inspector General's point of view and have discussed this candidly with him, that he sees these three men to be competitors and if one adopts the principle that competitors should not be together in collusion, then I can understand his perspective, but I do not share it. I believe there is a distinction between these three officers and a trust company officer. These men are not in the business of taking deposits as would a local credit union be. These are administrative officers. However, we can live with that if, in fact, the amendment to the legislation, which has been proposed by Mr. Kennett, should be passed. That amendment would give us three years to find replacements for them and if that should be passed we can live with it. We regret it, we do not agree with the principle, but we can accommodate to it. I repeat that we do understand the Inspector General's perspective of the competition.

The third particular point I would like to bring to the attention of the Committee is that we did from the outset—and this was part of our chartering process and freely discussed with the Senate Committee and the Commons Committee at the time—invite the equity participation of the four western provincial governments. You will remember, perhaps, that at the Western Premiers Economic Conference of 1973 there was very considerable interest expressed by all four premiers and their finance ministers in having legislation passed which the then finance minister took under consideration and prepared as a bill which would have enabled each of the provinces to have its own bank if it so chose. That legislation was not brought before the House. I do not think it

[Traduction]

donc forte. Nous aimerions beaucoup que l'on impose un certain délai aux banques étrangères avant qu'elles ne puissent vendre leurs obligations. Si en ouvrant le domaine bancaire canadien aux banques étrangères on vise avant tout à accélérer l'accumulation de capitaux en vue du développement du Canada, je me demande, en tant que citoyen, pourquoi nous leur facilitons l'utilisation des dépôts canadiens en vue d'asseoir leur présence aussi rapidement. Ne vaudrait-il pas mieux d'attendre pour voir ce qu'elles peuvent apporter à notre système financier avant de leur donner accès aux dépôts que nous-mêmes nous recherchons?

Deuxièmement, j'aimerais que vous portiez votre attention sur certaines dispositions du projet de loi à propos desquelles nous nourrissons quelques préoccupations. Je veux parler de celles qui prévoient que trois des fondateurs de notre banque ne pourront pas garder leur siège au conseil d'administration. Il s'agit des administrateurs principaux des sièges centraux des caisses de crédit du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta. Ils nous ont considérablement aidés dans nos relations avec le Mouvement des caisses de crédit par les initiatives qu'ils ont prises et par leur influence personnelle et nous estimons que les dispositions du projet de loi qui prévoient de les retirer du conseil d'administration auront une incidence particulièrement néfaste sur nos activités.

J'ai eu avec l'Inspecteur général un entretien tout à fait franc à ce propos; il estime que ces trois hommes sont des concurrents et, bien sûr, je puis comprendre son opinion si on estime que des concurrents ne devraient pas agir d'intelligence. Je ne la partage cependant pas. J'estime qu'il convient de faire une distinction entre ces trois administrateurs et le représentant d'une société de fiducie. Ils ne sont pas chargés de recevoir des dépôts comme le fait une caisse de quartier. Ce sont des administrateurs. Quoi qu'il en soit, nous pourrions en fait nous satisfaire de la situation si l'amendement de M. Kennett est adopté. Aux termes de l'amendement en question, nous disposerons de trois ans pour leur trouver des remplaçants et, comme je l'ai dit, nous pourrions nous satisfaire de cette situation, le cas échéant. Nous ne sommes pas d'accord avec ce principe, que nous déplorons, mais nous pouvons cependant l'accepter. Permettez-moi de répéter que nous comprenons fort bien l'opinion de l'Inspecteur général à propos de la concurrence.

En troisième lieu, j'aimerais attirer l'attention du Comité sur le fait que, dès le départ, nous avons invité la prise de participation des gouvernements des quatre provinces de l'Ouest; cela faisait partie des processus relatifs à la charte et nous avions librement discuté de cette question avec le comité du Sénat et celui de la Chambre des communes à l'époque. Peut-être vous souvenez-vous que, en 1973, lors de la Conférence économique des provinces de l'Ouest, les premiers ministres de ces quatre provinces et leurs ministres des Finances avaient souhaité que le ministre des Finances fédéral prépare un projet de loi aux termes duquel chacune des provinces aurait pu créer sa propre banque, si elle le désirait. La Chambre n'a pas été saisie du projet de loi en question; il avait

[Text]

even had first reading, but it was developed, and the appetite of the four western provinces for some say has continued unabated.

Our position as a bank, and I say this with the full support and unanimous support of our board of directors, is that there cannot be a political influence diminishing the quality of the bank's economic judgment. We are not political experts; therefore it would be presumptuous of us either to try to posture as politicians or to try to understand the political pressure. We hope we do a good job as managers of financial resources, and that is our intention. But at the same time, we recognize that if we are going to facilitate western Canada's interest in international trade, we have to have some credibility beyond our small asset size when we approach a bank in south-east Asia or a bank in Europe and suggest some kind of partnership arrangement.

• 2035

We found that the investment which Manitoba and Saskatchewan each made in the equity of the bank was of great help to us in securing the partnership we did with DG Bank. It was a good-housekeeping seal of credibility. It was evidence, if you like, that government felt we were here to stay. We would feel most reluctant to see that removed from us. Now, it is held by definition to an aggregate of 10 per cent. If all four provinces hold some equity, they can only hold 2.5 per cent each. So there is no possibility of political interference with the normal process of the bank. These would always be in a minority share-holding position. At the moment, and in conformity with the existing Bank Act regulations, these are non-voting shares. They are held in trust only, so that in effect they represent a deposit by the two provincials.

Now the Bank Act, as you know, says—and I quote from memory—that at the discretion of the Minister of Finance, a province may hold equity in a bank. So the possibility still exists that they can continue, if they choose, to hold that equity. We would like to see that placed within the legislation, so it would not be a matter of renewing the discretion from time to time, whenever there might be a change in the office of the Minister of Finance, but simply based and rooted in the legislation which the House deems to be appropriate. And this would be consonant with the intention freely expressed by the House as recently as 1975. So we would urge that that be kept in the new Bank Act, but not as a matter of ministerial discretion; a matter of legislation.

Finally, I would like to say to the members of the Committee, we are absolutely a bank with full knowledge of our obligation to be a member of a system which has served this country admirably. I say this with personal conviction, because as I have had opportunity to travel out of the country I am impressed continually with the respect in which foreign bankers hold the Canadian banking system and its integrity. Con-

[Translation]

été préparé et je ne pense même pas qu'il ait atteint l'étape de la première lecture. Certains disent que l'on n'a pas satisfait l'appétit des quatre provinces de l'Ouest.

Notre banque estime, et j'ai là l'appui total et unanime de notre conseil d'administration, que les influences politiques ne peuvent diminuer la qualité du jugement des banques en matière économique. Nous ne sommes pas des spécialistes du domaine politique; par conséquent, nous ferions preuve de présomption si nous essayions de jouer le rôle d'hommes politiques ou bien de comprendre les pressions politiques. Notre objectif consiste à bien gérer les ressources financières qui nous sont confiées; nous espérons faire notre travail comme il le faut. Cependant, nous pensons que, pour promouvoir les intérêts de l'Ouest du Canada dans le domaine international, il nous faut disposer d'une crédibilité ne se limitant pas à l'importance relativement réduite de nos actifs pour pouvoir proposer une association à une banque de l'Asie du Sud-Est ou à une banque européenne.

Par leurs prises de participation dans la banque, le Manitoba et la Saskatchewan nous ont considérablement aidés à nous associer avec la DG Bank. Ces deux provinces nous ont ainsi donné un sceau de crédibilité. Cela prouvait, disons, que pour le gouvernement, notre entreprise était durable. Nous regretterions profondément que l'on revienne en arrière. Par définition, il s'agit maintenant d'un total de 10 p. 100. La prise de participation de chaque province ne peut être que de 2.5 p. 100 si toutes les quatre décident de procéder à des investissements. Il n'est donc pas question d'ingérence politique dans le processus normal de la banque. Ces provinces seraient toujours minoritaires, du fait de leur portefeuille d'actions. À l'heure actuelle, conformément aux dispositions de la Loi sur les banques actuellement en vigueur, ces actions ne donnent pas droit de vote. Elles sont détenues en fiducie uniquement et elles représentent donc un dépôt de la part des deux gouvernements provinciaux.

Comme vous le savez, et je cite de mémoire, la Loi sur les banques stipule que, à la discrétion du ministre des Finances, une province peut procéder à une prise de participation dans une banque. Si elles le désirent, elles peuvent donc continuer à avoir cette prise de participation. Nous préférierions qu'il ne soit pas question ici de la discrétion du ministre, que cette possibilité soit clairement établie dans la loi, qu'il n'y ait plus de changement possible lors d'un éventuel remaniement au cabinet du ministre des Finances. Voilà qui serait conforme aux intentions que la Chambre a librement exprimées en 1975. Nous demandons instamment que cette mesure reste dans la nouvelle Loi sur les banques mais qu'au lieu de faire l'objet de la discrétion du ministre, elle fasse l'objet d'une disposition précise de la loi.

Finalement, j'aimerais dire aux membres du Comité que nous sommes parfaitement conscients du rôle qu'il nous faut jouer dans un système qui sert notre pays de façon admirable. Si je suis personnellement convaincu de la qualité des services qui sont offerts dans notre pays, c'est que j'ai eu l'occasion de visiter à l'étranger et que j'ai toujours été impressionné par la façon dont les banquiers étrangers respectent le système ban-

[Texte]

trary to any suggestions or evidence you may have heard, or from which you might take an inference that we are in any danger of being controlled, we are not. We are an autonomous, widely held, fully accredited member of the Canadian banking community, exercising our franchise in the interest of all the Canadians we seek to serve. And that, Mr. Chairman, I think is the burden of our opening statement. I apologize if I have gone over the seven or eight minutes, but I did want to bring some old friends up to date from that first representation.

• 2040

The Chairman: Thank you very much, Mr. Willson. We had another group appear this morning and we have a representative of the Northland Bank and I think, in all fairness, if we could get the briefs which have not been read in the other case appended to today's hearing it would be of some help to the members of the Committee either on (A) or (B). As you know, some of our members will be with the other Committee and they will want to hear and find out what has been said by the other group, so I was wondering if we could get the motion passed that we could get the two briefs printed, one from CADAPSO this morning . . .

Mr. Clermont: I so move.

The Chairman: It is moved by Mr. Clermont that the briefs be printed and appended to the minutes of today's hearings.

Some hon. Members: Agreed.

The Chairman: The first name on my list is Mr. Kaplan.

Mr. Kaplan: Thank you, Mr. Chairman. I am delighted to have this witness before us. They have given a good account of the mandate that they exercised as a bank for the last three years. I want to congratulate them for their initiative in putting forward a brief on their own, because not many of our Canadian banks wanted to make points individually, most of them being content to rely on the joint representation by the Bankers' Association.

I am going to talk to you about other matters than those that you raised in your brief, some of the things that you touched on today, but do not take it as a lack of interest in your points or in your point of view. I certainly note it, and the things that you have suggested in your brief make a lot of sense.

I want, really, more to use your expertise and your judgment to test some of the ideas that have emerged in the course of our hearings that the members of the Committee are going to have to make decisions about. Your concluding remark was that you are an autonomous and independent bank. I just want to test that for a moment in the context of the concern of the government about a number of credit unions each owning 10 per cent of a bank and, although they are independent organizations, the extent to which they might act together to create a control situation that exceeds the 10 per cent rule that applies under the Bank Act. Do the credit union owners of a substantial proportion of the shares of your institution act together, or

[Traduction]

caire canadien et son intégrité. Peut-être vous a-t-on dit ou peut-être avez-vous conclu de ce qui vous a été dit que nous étions menacés d'être contrôlés. Bien au contraire. Nous sommes un membre à part entière du système bancaire canadien et nous travaillons dans l'intérêt de tous les Canadiens que nous servons. Monsieur le président, voilà l'essentiel de notre déclaration d'ouverture. Veuillez m'excuser d'avoir dépassé les sept ou huit minutes réglementaires, mais je voulais rafraîchir la mémoire de certains vieux amis.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Willson. Un autre groupe de témoins a comparu ce matin et nous avons également entendu un représentant de Norbanque. En toute justice, je crois que nous devrions annexer à nos délibérations d'aujourd'hui les rapports qui n'ont pas été lu. Je crois que cela serait utile pour les membres du Comité A ou B. Comme vous le savez, certains des membres de notre Comité feront partie de l'autre comité, et ils seront très intéressés de savoir ce qui a été dit par l'autre groupe. Nous pourrions peut-être proposer une motion en vue d'imprimer les deux rapports, celui de la CADAPSO ce matin . . .

M. Clermont: Je la propose.

Le président: M. Clermont propose que les rapports soient imprimés et annexés au compte rendu de la séance d'aujourd'hui.

Des voix: D'accord.

Le président: Le premier nom inscrit sur ma liste est celui de M. Kaplan.

M. Kaplan: Merci, monsieur le président. Je me félicite du témoignage qui vient d'être déposé. Cet exposé donne une bonne description du mandat que la banque a exercé au cours des trois dernières années. Je voudrais féliciter les membres de ce groupe d'avoir pris l'initiative de présenter cet exposé. En effet, peu de banques canadiennes prennent la peine d'exprimer leur opinion à titre individuel et la majorité se contente de s'en remettre collectivement à l'Association des banquiers canadiens.

J'aimerais vous interroger sur des questions dont vous n'avez pas parlé dans votre mémoire et que vous avez seulement abordées ce matin. Ne prenez pas cela pour un manque d'intérêt dans ce que vous avez dit ou dans vos points de vue. J'ai pris bonne note de vos propositions et elles me semblent très sensées.

J'aimerais plutôt faire appel à votre expertise et à votre jugement pour mettre à l'épreuve certaines suggestions qui ont été énoncées au cours de nos audiences, et au sujet desquelles les membres de ce Comité devront prendre une décision. En conclusion de vos remarques, vous avez dit que vous représentez une banque autonome et indépendante. Vous n'êtes pas sans savoir que le gouvernement se préoccupe du fait que certaines coopératives de crédit possèdent 10 p. 100 de l'actif d'une banque. Bien qu'il s'agisse d'organismes indépendants, ces coopératives de crédit peuvent néanmoins se grouper et exercer un contrôle supérieur au 10 p. 100 prévu par la Loi sur les banques. Vous avez dit que les actions de votre banque

[Text]

do they think alike, or do they behave differently from the other 597 shareholders that you referred to in the 600 that own the shares of your bank?

Mr. Willson: I would say that there is as much difference among them as there would be among any chief executives of several companies who are in one associated industry, like, say, farm implements or food. There is some generic similarity because each of the centrals has a structure of membership of individual credit unions each of whom has its own autonomous board of directors and so on. There is a family resemblance in the sense that each seeks to serve consumers, primarily, but the difference in the policies that each pursues almost guarantees difference in views at the bank board meetings themselves, with us.

In Saskatchewan, the Credit Union Central (Saskatchewan) chief executive officer who has been already before you, Mr. Bromberger, who is also a member of the Economic Council, addresses his interest primarily to the farm community. He is a sociologist by training; he seeks to develop a viable farming community and he has some particular gifts in this direction.

• 2045

Manitoba is concerned, I suppose because of Winnipeg's dominance and because of the very strong influence of the Mennonite communities immediately to the south, by very different considerations of development. Alberta is preoccupied with a farming community as well but is moving into light industry. Now, those three chief executive officers, I do not think, would be interchangeable in their jobs.

Mr. Kaplan: Well, those are certainly important differences amongst the three provinces but would they not all agree that the Northland Bank ought to be kept out of the business of taking deposits from members of the public because that is what the credit unions do? The reason that I asked the question is this: that some of the foreign banks have told us that they will never be able to cut very deeply into the domestically-owned and controlled banking system, and they will never be able to do it because of deposits. Their experience in third countries around the world had led them to conclude that however good they are and however competitive they are, they can never convince the locals in a country to maintain deposits in their institutions to any important extent. I believe that myself and I more or less assume that the Canadian chartered banks which are here already are going to maintain their viability because they will have the base . . .

Mr. Willson: Yes.

Mr. Kaplan: . . . of the deposits of the public. Your modus operandi is the opposite; you do not go out and try to convince the public to put deposits in the bank. That is why, as you indicated yourself, you are particularly vulnerable to the entry of foreign banks. So I want to give way to your point of view, I mean all the members of the Committee do, but on the other hand should you not, at some point of maturity, if you are a

[Translation]

étaient réparties entre 600 actionnaires. Les propriétaires des coopératives de crédit détenteurs d'une part importante des actions de votre banque agissent-ils collectivement et partagent-ils les opinions et les attitudes des 597 actionnaires restants?

M. Willson: Il y a autant de différence entre eux qu'il y en a entre les cadres de direction de sociétés distinctes, mais qui font néanmoins partie d'un même secteur, comme par exemple le secteur des produits alimentaires ou du matériel agricole. Il y a néanmoins une certaine similitude dans la mesure où les coopératives de crédit tout en étant actionnaires des banques ont un conseil d'administration autonome. Cette similitude tient au fait que chaque institution cherche essentiellement à servir les consommateurs. La différence qui existe entre les diverses politiques s'exprime par des divergences d'opinions au cours des réunions du Conseil d'administration de la banque.

En Saskatchewan, la Coopérative de crédit centrale est dirigée par M. Bromberger qui a déjà comparu devant ce Comité. Il est également membre du Conseil économique et il s'adresse surtout au groupe des exploitants agricoles. Il a reçu une formation de sociologue et il cherche à favoriser l'essor du secteur agricole. Il faut reconnaître qu'il est assez doué.

En raison du rôle dominant de Winnipeg et aussi de l'influence très forte des communautés mennonites du sud, je suppose que le Manitoba s'intéresse également à de nouvelles orientations en matière de développement. Malgré le souci qu'elle manifeste à l'égard de la communauté agricole, l'Alberta se tourne de plus en plus vers l'industrie légère. Néanmoins, je doute que les postes occupés par ces trois cadres de direction soient interchangeables.

M. Kaplan: Il existe assurément des différences importantes entre ces trois provinces mais ne pourraient-elles pas se mettre d'accord pour interdire à la Noranque l'acceptation des dépôts du public puisque c'est précisément la fonction des coopératives des crédits? Je vous pose cette question pour la raison suivante: certaines banques étrangères nous ont dit qu'elles ne réussiraient jamais à se tailler une large part des transactions bancaires effectuées et contrôlées au Canada, et précisément à cause du système des dépôts. Leur expérience du Tiers-monde leur a appris que, indépendamment de la compétitivité et de la valeur d'une banque, il n'est pas toujours facile de convaincre les indigènes d'un pays étranger de déposer leur avoir à la banque. Personnellement, je ne pense pas que la viabilité des banques canadiennes à charte soit en danger dans la mesure où elles peuvent compter . . .

M. Willson: Oui.

M. Kaplan: . . . sur les dépôts du public canadien. Vous obéissez à un principe contraire: vous ne cherchez pas à convaincre le public de déposer son avoir à la banque. Comme vous l'avez dit, c'est la raison pour laquelle vous êtes particulièrement menacés par l'arrivée des banques étrangères. Je souscris donc à votre point de vue et je crois que tous les membres de ce comité sont d'accord avec moi. D'autre part,

[Texte]

Canadian bank, be going out and getting deposits from the members of the public?

Mr. Willson: Yes.

Mr. Kaplan: Yet here you are with a strong group of shareholders with differences, I can see that they come from different provinces, but all of them are more or less committed to maintaining the viability of a competitive system of deposits.

Mr. Willson: Yes, I think that is a very valid point, Mr. Kaplan. I would like to say that we already anticipate offering various instruments, designing various instruments, for Northland Bank which will access short-term money deposits . . .

Mr. Kaplan: Other than giving cheque books to people or including giving cheque books to people.

Mr. Willson: Giving cheque books to people brings a whole administrative machinery into play . . .

Mr. Kaplan: We know that.

Mr. Willson: . . . that we may well want to stay out of, not because the credit unions would like us to but because we choose to. We have made a considered decision which we were helped to make by the experience of some of the big banks. The present deposit-taking machinery of the big banks is one of the heaviest sources of their overhead. We want to avoid that. We have an opportunity to avoid it. There is no . . .

Mr. Kaplan: It also is the bedrock of their security against the entry into the Canadian marketplace of these foreign institutions.

Mr. Willson: Yes.

Mr. Kaplan: I mean you are worried about their power to issue debentures, unsecured debentures after one year. The other Canadian banks are not because they know that they appeal to savers who do not even look at debentures; they just want a cheque book. That is their . . .

Mr. Willson: Absolutely. And they have for 150 years, some of them. Perhaps in 150 years we will not be worried either about the same thing.

Mr. Kaplan: That is a very fair comment.

Mr. Willson: But that is a matter of credibility. Indeed, we will be seeking other means of acquiring the deposit money we will need and we genuinely do not feel inhibited by credit union activity or their proximity to us because the way in which they are accumulating deposits is not a way that holds any attraction to us. We believe we can work in some innovative ways with the investment community, with investment dealers. We believe we can design some instruments—and indeed, are now doing so—which will hold appeal for investors under various circumstances, and we will be proceeding with those new ideas within the next year or so. We want to establish our own credibility to be entitled, if you like, to use the investors' money and demonstrate our ability to do so for a little longer before we offer our own paper more vigorously. But we intend to do that, and we do not feel inhibited in the process.

[Traduction]

puisque vous êtes une banque canadienne, ne devriez-vous pas inciter les déposants canadiens à s'adresser à vous?

M. Willson: Oui.

M. Kaplan: Vous comptez donc un groupe important d'actionnaires qui ne sont pas tous d'accord entre eux, ce qui est normal puisqu'ils ne viennent pas de la même province. Toutefois, ils sont tous plus ou moins déterminés à maintenir la compétitivité et la viabilité de votre système de dépôt.

M. Willson: Oui, c'est un argument très pertinent, monsieur Kaplan. D'ailleurs, nous prévoyons déjà diverses mesures qui permettront à Noranque d'attirer les dépôts à court terme . . .

M. Kaplan: Est-ce que vous envisagez de distribuer des carnets de chèques?

M. Willson: Permettre au public de faire des chèques exige la mise en place de toute une procédure administrative . . .

M. Kaplan: Nous le savons.

M. Willson: . . . ce que nous souhaitons éviter. Ce n'est pas pour faire plaisir aux coopératives de crédit mais parce que nous en avons décidé ainsi. Nous avons tenu compte de l'expérience des grosses banques. La plus grosse partie de leurs frais généraux provient précisément des mécanismes d'acceptation des dépôts. Nous voulons éviter cela. Nous avons la possibilité de l'éviter et . . .

M. Kaplan: Mais c'est aussi ce qui les protège contre l'établissement de banques étrangères sur le marché canadien.

M. Willson: Oui.

M. Kaplan: Vous semblez vous inquiéter de leur pouvoir d'émettre des obligations, obligations non garanties au bout d'un an. Les autres banques canadiennes ne s'en inquiètent pas dans la mesure où elles s'adressent à des épargnants qui ne s'intéressent pas aux obligations et qui veulent simplement avoir un carnet de chèques. C'est leur . . .

M. Willson: Absolument. Dans certains cas, cela fait 150 ans qu'il en est ainsi. Peut-être que dans 150 ans, nous n'aurons plus la moindre inquiétude à ce sujet.

M. Kaplan: C'est une remarque très sage.

M. Willson: C'est une question de crédibilité. En fait, nous voulons trouver des moyens d'attirer les dépôts dont nous avons besoin. Nous ne sommes pas gênés par les services qu'offrent les coopératives de crédit ni par leur proximité dans la mesure où leurs systèmes de dépôts ne nous intéressent pas. Nous estimons que nous pouvons travailler et innover avec les investisseurs, avec les courtiers en valeurs. Nous estimons pouvoir mettre au point certains outils, ce que nous faisons, du reste, actuellement, qui attireront certains investisseurs, et nous mettrons à l'essai certaines de nos nouvelles idées d'ici l'an prochain. Nous voulons établir notre renommée afin de mériter, si vous le voulez, la confiance des investisseurs et démontrer que nous pouvons placer leur argent encore pendant un certain temps avant d'entreprendre plus dynamiquement nos propres opérations. C'est ce que nous avons l'intention de faire donc et nous estimons que rien ne nous empêche de le faire.

[Text]

[Translation]

• 2050

Mr. Kaplan: May I ask another question?

The Chairman: Your last question.

Mr. Kaplan: Oh, all right.

Well, very briefly. You had to cope with the very complicated entry procedure that existed under the present Bank Act, and it has been claimed by many that that was an inhibiting factor on the entry of other promoters into the banking community. I am sure you have looked at the new provisions for entry that will exist under the bill as it is proposed by the government if it is adopted. Do you think that will attract more promoters to establish new banks in Canada? Would you have been more easily attracted with the direct right of incorporation, and so on, or is not that aspect of the problem the real difficulty in becoming a bank? Are there other things that are more important than the rigmarole of having to cope with the Finance Committee here and the Banking Committee in the other place?

Mr. Willson: There are two responses, Mr. Kaplan. I came out of the fairly arduous discipline of presenting our case to all the people that had to look at us with considerable respect for the system. I felt that we would not have survived had we not done our homework very thoroughly. My feeling was one of respect for the process rather than impatience with it.

My own feeling is that if we in any way diminish the surveillance of the integrity of those wishing to establish banks, we will weaken the banking system in Canada. I would hope that, even if we streamline the process of review, we will not lose the insistence on adhering to standards of service and not using a bank as a means for some other end, and providing the same standard of service that Canada has already achieved. So, if we streamline it, let us not lose the substance of it.

The Chairman: Thank you, Mr. Kaplan. Dr. Ritchie.

Mr. Ritchie: Mr. Chairman, there has been some suggestion by the banks that the credit unions not having to keep deposits gave them an unfair advantage, and perhaps made more difficult the management of the economy by the Bank of Canada. As you are connected with the credit unions, what do you think of that?

Mr. Willson: Honestly, I have not made myself informed, Dr. Ritchie, about their internal policies. I just do not have an opinion on that.

Mr. Ritchie: You talked about the 25 per cent of the provinces and, as I understand it, that they would be now, according to the bill, at the whim or the discretion of the Cabinet. As I believe this is primarily a western wish or thought that perhaps we would have more banks with some prodding from the provinces, would you think that we need this out West yet or that the western provinces should have this? Have we matured financially to start further banks, or do you think there should be a place for provinces to needle a new bank into being?

M. Kaplan: Puis-je poser une autre question?

Le président: Ce sera votre dernière question.

M. Kaplan: Très bien.

Je serai bref. Les dispositions de l'actuelle Loi sur les banques vous imposaient une procédure d'entrée très compliquée et d'aucuns prétendent que ces dispositions bloquaient l'entrée d'autres promoteurs au sein de la communauté bancaire. Vous avez sûrement parcouru les nouvelles dispositions que contient le projet de loi proposé par le gouvernement. Croyez-vous que ces dispositions seront susceptibles d'attirer plus de promoteurs? Si le droit de se constituer en société avait existé d'office, cela vous aurait-il facilité la tâche? N'est-ce pas là un aspect du problème, la difficulté de former une banque? Y a-t-il d'autres choses qui sont plus importantes que le fait d'avoir à subir d'éternelles séances de comité, ici au Comité des finances et au Comité des banques au Sénat?

M. Willson: Monsieur Kaplan, à votre question je donnerai deux réponses. Après avoir subi les affres de la présentation de notre cas à tous les intéressés, j'ai constaté que le système méritait beaucoup de respect. Nous ne nous en serions cependant pas tirés si nous ne nous étions pas préparés à fond auparavant. Voilà pourquoi le processus suscite en moi du respect plutôt que de l'impatience.

J'estime que si nous relâchons nos exigences d'intégrité de la part de ceux qui envisagent de former des banques, le système bancaire canadien s'en trouvera affaibli. J'ose espérer que si nous raffinons le processus de révision, nous ne renoncerons pas à des normes de qualité des services et nous n'en insisterons pas moins pour qu'une banque ne devienne pas un instrument servant à d'autres fins qu'à sa fonction essentielle et ce pour qu'au Canada, nous bénéficions de la même qualité de services qu'auparavant. Si nous raffinons le processus, ne perdons pas de vue l'essentiel.

Le président: Merci, monsieur Kaplan. Monsieur Ritchie.

M. Ritchie: Monsieur le président, certaines banques ont prétendu que les sociétés de prêts ne sont pas tenues de garder des dépôts, ce qui leur confère un avantage injuste et rend peut-être plus ardue la tâche de la Banque du Canada. Vos opérations sont liées à celles des sociétés de prêts, qu'en pensez-vous?

M. Willson: En toute franchise, je ne suis pas au courant des politiques internes des sociétés de prêts. Je n'ai pas encore pu me former une opinion à ce sujet.

M. Ritchie: Vous dites, si je vous ai bien compris, que le sort de 25 p. 100 des provinces serait, en vertu des dispositions du projet de loi, entre les mains du Cabinet. C'est peut-être là un point de vue de l'Ouest, mais d'aucuns estiment que les banques se multiplieraient si les provinces y mettaient du leur. Pensez-vous que l'Ouest ait véritablement besoin de cela pour l'instant ou que c'est souhaitable pour les provinces de l'Ouest? Avons-nous atteint la maturité financière qui nous permette de former de nouvelles banques? Pensez-vous que les provinces auraient un rôle à jouer et pourraient favoriser la formation d'une nouvelle banque?

[Texte]

• 2055

Mr. Willson: If I understand you correctly, are you asking me if I feel we need more banks in western Canada?

Mr. Ritchie: Well, let us put it this way. Should the provinces be given the right, or is it necessary that they have that right? Will we not have new banks without it?

Mr. Willson: Perhaps I might be permitted a comment as a citizen rather than as a neophyte banker. There is—and the committee members know this far better than I—a very considerable interest in greater provincial autonomy that we hear about every day of the week. I would be personally nervous about the quality of our Canadian banking system being preserved in the strength that it now demonstrates were there to be provincially chartered banks. I think it would be far more difficult to maintain the integrity of our fiscal system and to maintain any controls over our money supply even though that is obviously difficult under present conditions.

I think it would be infinitely more difficult if we had provincially chartered banks. Nevertheless, the appetite is there and it would seem to me that allowing a provincial government to express its support within limits of a bank which the federal government sees fit to charter and which meets federal government requirements is an elegant compromise allowing some provincial participation but still according to the rules which the federal government would see fit to maintain.

Mr. Ritchie: What percentage control do you think the maximum should be for a province in such a new bank?

Mr. Willson: We have already made a decision for ourselves in inviting an aggregate of 10 per cent, which happens to have been taken up by the two provinces. But if the four had taken it up it would have been 2.5 per cent each. We made the considered decision, a directors' by-law which was later endorsed by the shareholders, that 10 per cent would be the maximum.

Mr. Ritchie: What does that 10 per cent do for you in the market, or shall we say in the eyes of the public? Does that give you honour and stability, or what?

Mr. Willson: It gives us very significant credibility with foreign markets. I really cannot believe that it gives us more or less credibility with Canadian customers but it certainly helps us to win a place competing with banks whose reputations are a hundred years long where we might otherwise take a generation to break in. That is its chief advantage to us.

We get no other immediate benefits that I can see, but I think we should remember that we also seek to serve the interests of those provinces. We seek opportunities for frequent discussions with the ministers of finance and economic development, and we have sought to make ourselves aware of the provincial economic objectives and be supportive of them.

[Traduction]

M. Willson: Si j'ai bien compris, vous me demandez si j'estime que l'Ouest a besoin de plus de banques?

M. Ritchie: Autrement dit, les provinces devraient-elles avoir leur mot à dire? Est-il besoin qu'elles aient le droit d'intervenir? A défaut de cela, de nouvelles banques seront-elles créées?

M. Willson: Peut-être me permettra-t-on de répondre à titre de simple citoyen, plutôt qu'à titre de banquier débutant. Les membres du comité savent beaucoup mieux que moi qu'on parle beaucoup d'une autonomie provinciale accrue, car tous les jours de la semaine la question revient sur le tapis. Pour ma part, si les banques recevaient leur charte de la province, je me préoccuperais de la qualité du système bancaire canadien, car je me demanderais s'il serait aussi solide qu'actuellement. Je pense qu'il serait beaucoup plus difficile de préserver l'intégrité de notre système financier et de surveiller notre masse monétaire, ce qui est déjà une tâche difficile actuellement.

Si les banques recevaient leur charte de la province, cela serait beaucoup plus difficile. Quoi qu'il en soit, c'est ce que l'on réclame et si l'on permettait à un gouvernement provincial d'appuyer, d'une façon limitée, une banque à laquelle le gouvernement fédéral jugerait bon d'accorder une charte parce qu'elle répond à ces exigences, nous en serions arrivés à une solution élégante de compromis, permettant une participation de la province, compte tenu des règlements que le gouvernement fédéral jugerait bon d'apposer.

M. Ritchie: Quel pourcentage de contrôle devrait détenir une province, au maximum, dans le cas de ce genre de nouvelle banque?

M. Willson: Dans notre cas, nous avons déjà pris une décision et nous avons offert 10 p. 100 des actions, que deux provinces ont acceptés. Si les quatre provinces avaient donné leur accord, chacune aurait reçu 2.5 p. 100 des actions. Nous avons pris une décision après avoir pesé les arguments et un règlement des administrateurs, entériné par la suite par les actionnaires, exige qu'il s'agisse de 10 p. 100 au maximum.

M. Ritchie: Que représente ces 10 p. 100 pour vous sur le marché? Si vous voulez, quelle est l'attitude du public? Cela vous confère-t-il acception et garantie de stabilité?

M. Willson: Sur les marchés étrangers, cela vaut beaucoup dans la confiance qu'on nous accorde. Je ne pense pas que du point de vue des consommateurs canadiens cela joue beaucoup, mais il est sûr que cela vient étayer notre position concurrentielle par rapport aux autres banques qui jouissent d'une réputation centenaire; sans cela nous aurions peut-être mis 20 ans à percer. Voilà le principal avantage que cela représente pour nous.

Je ne puis pas songer à d'autres avantages précis; n'oublions pas qu'un de nos objectifs est de servir les intérêts de cette province. Nous cherchons à multiplier nos discussions avec les ministres des Finances et de l'Expansion économique et nous avons tenu à nous renseigner sur les objectifs économiques des provinces, et nous alignons nos efforts sur eux.

[Text]

• 2100

Mr. Ritchie: As Calgary and the West are developing as a financial centre, do you believe there will be further banks formed or does their system tend not to be so rigid or will there be just further expansion of the already large Canadian banks?

Mr. Willson: It is our view that it will be difficult for any purely Canadian bank to form in the future, modelled after existing Canadian banks. I think we might be the last one of our type to be created where we are an entrant in the market which will now also be entered by 50 or 150 much better endowed foreign-owned banks.

I cannot see a new bank being formed in Canada and coming into that same market. There is already evidence, as you are aware, of some of the big names in Europe setting up agency offices in Alberta quite rapidly and so they will already be in place if they are indeed accredited as banks.

Mr. Ritchie: As a citizen it seems to me that it is too bad that if the expansion is here we cannot form new banks particularly in expanding areas of the country. If foreign banks can come in and expand and presumably would, if they were not there there would be place for new Canadian banks. It seems to me maybe there is something wrong with our banking system.

Mr. Willson: My view is that the value of the Bank Act is to bring everybody under the same rules rather than create further competition. In my two years as a banker I have been thoroughly impressed by the vigour of the competition that already exists; I am not really concerned about making it more so. The big Canadian banks are already providing very vigorous competitive service; the foreign banks will add to it.

But the significant point is that many of them are already here. These new rules will mean that we have all recognized how the game is to be played.

Mr. Ritchie: It seems to me if as a citizen you make a conscious effort to want to aid the investment or banking in your relatively local community, say of Manitoba, the best way to do it would be to patronize the local credit union, that is if you felt altruistic enough to take what services they gave you rather than saying, "I would like to patronize a bank that was primarily and basically interested in my province or my area." We do not seem to have the privilege of doing that under our Canadian system.

Mr. Willson: The appeal of the credit union, I think, is generic and it is a symptom of our time. As a citizen I want to have something to say to an increasing degree about my resources, my assets, about me. And the credit union affords me an opportunity to have such a say and to be on the management committee and to have something to say about the policy that that credit union will pursue. And it is interesting that where a local bank manager has vigorously developed a sense of participation by having the members of the community on committees, helping him, he can compete with the credit union.

[Translation]

M. Ritchie: Vu l'expansion de Calgary et de l'Ouest comme centres financiers, croyez-vous qu'on fondera d'autres banques ou leur système est-il moins rigide, ou verrons-nous une expansion des grandes banques canadiennes existantes?

M. Willson: A notre avis, il sera difficile de créer une banque purement canadienne, à l'image des banques canadiennes existantes. Je pense que nous pourrions être la dernière du genre à être créée car nous sommes un nouveau venu sur un marché qui sera bientôt envahi par 50 ou 50 banques étrangères beaucoup plus riches.

Je ne puis concevoir qu'une nouvelle banque créée au Canada puisse pénétrer ce même marché. Comme vous le savez, on voit déjà que des grandes banques européennes ouvrent des bureaux rapidement en Alberta afin d'être déjà sur place si elles sont accréditées comme banques.

M. Ritchie: Comme citoyen, je déplore que nous ne puissions créer de nouvelles banques s'il y a une croissance, surtout dans les régions où cette croissance est connue. Si les banques étrangères peuvent venir et se développer, ce qu'elles feront probablement, elles prendraient la place de nouvelles banques canadiennes. Il me semble qu'il y a quelque chose qui ne va pas dans notre système bancaire.

M. Willson: A mon avis, le rôle de la Loi sur les banques est de voir à ce que les mêmes règles s'appliquent à tous plutôt que de créer davantage de concurrence. Au cours de mes deux années d'expérience comme banquier, j'ai été vraiment impressionné par la vigueur de la concurrence existante; je ne tiens vraiment pas à l'accroître. Les grandes banques canadiennes offrent déjà un service concurrentiel très vigoureux; les banques étrangères créeront encore plus de concurrence.

Ce qui est important, c'est que beaucoup d'entre elles sont déjà ici. Ces nouveaux règlements signifient qu'elles connaîtront toutes les règles du jeu.

M. Ritchie: A mon avis, si une personne fait un effort pour aider l'investissement ou les banques dans sa région, disons au Manitoba, la meilleure façon de le faire serait d'encourager la coopérative de crédit de l'endroit. Il faut pour cela que vous ayez assez d'altruisme pour accepter les services qu'ils vous offrent plutôt que de dire, «J'aimerais faire affaire avec une banque qui est d'abord et avant tout intéressée par ma région ou ma province.» Dans le système bancaire canadien nous ne semblons pas avoir la possibilité de le faire.

M. Willson: L'attrait des coopératives de crédit est général et c'est un symptôme de notre époque. Comme citoyen, je veux de plus en plus avoir mon mot à dire au sujet de mes ressources, de mes avoirs, à mon sujet. Les coopératives de crédit m'offrent cette possibilité de faire partie d'un comité de direction, d'avoir mon mot à dire au sujet de la politique qui sera adoptée. Il est intéressant de constater que lorsqu'un directeur de banque réussit à développer vigoureusement le sens de la participation en demandant à des gens de la localité de faire partie d'un comité, de l'aider, il peut concurrencer les coopératives de crédit.

[Texte]

• 2105

But there is something about any impersonal structure where decisions are made remote from my point of contact which is increasingly repellent, I think, to the average Canadian citizen. I think that is the appeal.

The Chairman: Thank you, Mr. Ritchie. Mr. Clarke.

Mr. Clarke: Thank you, Mr. Chairman. I just wanted to ask a few questions of Mr. Willson. Because of an enforced absence from this Committee, which I am glad is over, I am a little unclear as to how it is that some provinces are allowed to presently hold shares in Northland Bank but others are not. You said that Saskatchewan and Manitoba do but Alberta does not.

Mr. Willson: Mr. Clarke, this is a matter of their own choice. At the time that the Alberta government considered it they had just made a purchase of Pacific Western Airlines which came under some criticism from the public generally. They explained to us that they made a considered decision and they felt it was not timely to make any further investment in a free-enterprise entity. The B.C. government explained it just about the same way. We discussed this with the Premier and with the Minister of Finance, and they made much the same response. At the same time both provinces had been generous in their support in the way of making a share of their deposits available to us and certainly fully consulting with us about their own economic plans in which we could take part. We are appreciative of all four. It so happens that Manitoba and Saskatchewan were the two which found it timely to make the investment at that time.

Mr. Clarke: In your summary, point 2, you say:

Provincial governments have arranged to buy shares when authorized by the Bank Act.

Mr. Willson: Yes.

Mr. Clarke: Some of them already have. Is it the non-voting aspect to which you are referring?

Mr. Willson: Yes, non-voting, and they are in trust.

Mr. Clarke: I see.

Mr. Willson: If the Bank Act specifically prohibits, then I presume we would have to find other buyers.

Mr. Clarke: In your complaint about the directors of the credit unions who would be forced to resign, I can understand how that would affect you, and I see it in the summary and in point 3, I guess, on page 1 of the brief. Presumably, the purpose of this ruling is to prevent influence among certain financial institutions which have great power. Do you see that the provisions barring those directors would be good for other banks even though they are bad for the Northland Bank? I do not make the question clear, do I?

Mr. Willson: No, I am sorry . . .

Mr. Clarke: You do not like the fact that some of your directors would be disqualified because of this bill and because

[Traduction]

Le Canadien moyen rejette de plus en plus ces structures impersonnelles où les décisions sont prises par je ne sais qui je ne sais où. Voilà pourquoi on préfère l'autre système.

Le président: Merci, monsieur Ritchie. Monsieur Clarke.

M. Clarke: Merci, monsieur le président. J'ai simplement quelques questions à poser à M. Willson. Pendant un certain temps, je n'ai pu assister aux séances du comité, je suis ravi que ce ne soit plus le cas, c'est pourquoi je ne comprends pas tout à fait pourquoi certaines provinces ont le droit de détenir des actions de la Norbanque et d'autres pas. Vous avez dit que la Saskatchewan et le Manitoba en ont mais que l'Alberta n'en a pas.

M. Willson: Cela dépend d'elles, monsieur Clarke. Lorsque le gouvernement albertain a étudié la question, il venait d'acheter la *Pacific Western Airlines*, ce qui avait provoqué beaucoup de critiques de la part du grand public. Ils nous ont expliqué qu'ils avaient bien pesé leur décision et qu'ils ne jugeaient pas le moment opportun pour réinvestir davantage dans la libre entreprise. Le gouvernement de la Colombie-Britannique nous a dit à peu près la même chose. Nous en avons discuté avec le premier ministre et avec le ministre des Finances, ils nous ont fait à peu près la même réponse. Toutefois, les deux provinces nous ont appuyé généreusement en nous confiant une partie de leurs dépôts et en nous consultant pleinement au sujet de leurs propres programmes économiques auxquels nous pourrions participer. Nous les apprécions toutes les quatre. Par contre, le Manitoba et la Saskatchewan ont jugé le moment opportun pour faire ce genre d'investissement.

M. Clarke: Au numéro 2 de votre résumé, vous dites:

Les gouvernements provinciaux se sont organisés pour acheter des actions lorsque la Loi sur les banques les y autorisait.

M. Willson: Oui.

M. Clarke: Certains d'entre eux l'ont déjà fait. Faites-vous allusion aux actions qui ne donnent pas droit de vote?

M. Willson: Oui, et elles sont en fiducie.

M. Clarke: Je vois.

M. Willson: Je présume que si la Loi sur les banques l'interdisait formellement, nous devrions trouver d'autres acheteurs.

M. Clarke: Vous protestez parce que des directeurs des coopératives à crédit seraient obligés de démissionner; je comprends comment cela vous affecte et je vois cela dans le résumé de la page un du mémoire. Présument, le but de ce règlement est de prévenir l'influence de certaines institutions financières très puissantes. Croyez-vous que ces dispositions rayant ces directeurs puissent être bonnes pour d'autres banques même si elles nuisent à la Norbanque? La question n'est pas très claire, n'est-ce pas?

M. Willson: Non, je regrette.

M. Clarke: Vous n'appréciez pas le fait que certains de vos directeurs seront inadmissibles à cause de ce bill et parce qu'ils

[Text]

they are supplied by or directors of shareholders, that is, the central credit unions.

Mr. Willson: Yes.

Mr. Clarke: Do you think that would be bad for all banks? Presumably, that provision was put in so there would not be an undue concentration of influence.

Mr. Willson: Yes, I am sure that was the perspective which prompted it. I believe our Inspector General has explicitly stated that for purposes of the act revisions he sees trust company officers and credit union executives being of the same nature. We do not share that perspective simply because of the nature of the credit unions' central chief executive officer function. This is not like a trust company general manager who, it could be argued, is in competition with us for business everywhere. Indeed we will lose the chief executive officer of a trust company from our board by reason of this Bank Act revision and we have not protested it. We have not asked for any distinction.

• 2110

I am not aware that there are chief executive officers of credit unions on any other bank board, so our case is unique in respect of the credit unions.

The Chairman: There are some in Montreal.

Mr. Willson: The Provincial Bank, of yes.

Mr. Clarke: Mr. Chairman, this question is not really related to this bill but it is related to the brief and to Northland Bank. I was intrigued by Mr. Willson's comments on the way they finance their loans, and match book them, I think, is the way he termed it. What action is open to the bank when a loan is not repaid when due? The bank presumably has its obligation to an individual or a small group, unlike a regular bank where there is a great pool of deposits and if one loan does not repay it is not a specific serious problem on the liability side but Northland presumably would have a liability to repay even if it did not collect on a particular large loan that became due and not paid.

Mr. Willson: Yes. We have the same requirement under the act to establish a reserve against the possibility of loan losses and this is prescribed by formula and superintended by the Inspector General who approves the amount that we have set aside for that purpose. This is the same formula that pertains to the Royal Bank or any other Canadian bank. We observe that and are guided by it. So we have reserves for loan losses which are considered adequate by the Inspector General.

Now, specifically in our case, I would grant that we probably have to exercise greater diligence in both selecting our credit risks and managing the ability of that client to repay out of his cashflow than might be the case with some better endowed banks. In other words, with a very small asset base, obviously we have to be watchful that we do not make too big a loan to any one customer. We do not entail too great a risk

[Translation]

sont directeurs des actionnaires, c'est-à-dire, des coopératives de crédit centrales.

M. Willson: Oui.

M. Clarke: Croyez-vous que ce serait mauvais pour toutes les banques? Présumément, cette disposition vise à prévenir une trop grande concentration d'influence.

M. Willson: Oui, je suis sûr que cela a été fait dans ce but. Je crois que l'inspecteur général a dit explicitement que, pour ce qui est de la révision de la loi, il considère sur un même pied les agents des compagnies de fiducie et les directeurs des coopératives de crédit. Nous ne partageons pas cette opinion simplement à cause de la nature de la fonction de directeur de la centrale des coopératives de crédit. Il n'en est pas de même pour l'administrateur-gérant d'une compagnie fiduciaire qui, pourrait-on dire, nous fait concurrence sur tous les marchés possibles. En effet, notre conseil va perdre l'administrateur en chef d'une compagnie fiduciaire en raison de cette loi remaniant la loi sur les banques et nous ne protestons pas contre cette mesure. Nous n'avons demandé aucune préférence.

Je ne pense pas qu'il y ait d'autres administrateurs des caisses de crédit siégeant dans d'autres conseils d'administration bancaires, donc nous nous trouvons dans une situation unique.

Le président: Il y en a à Montréal.

M. Willson: Ah, oui, à la Banque Provinciale.

M. Clarke: Monsieur le président, ma question ne porte pas directement sur ce bill, mais sur le mémoire et sur la Norbanque. Les commentaires de M. Willson sur le financement de leurs prêts et surtout sur la façon dont ces prêts sont liés, pour employer ses propres mots, m'intéressent beaucoup. Quels recours la banque a-t-elle dans le cas d'un prêt qui n'est pas remboursé lorsqu'il vient à l'échéance? Vraisemblablement, la banque s'est engagée auprès d'un particulier ou d'un petit groupe quelconque; les banques normales disposent de fonds considérables provenant de dépôts et un prêt qui n'est pas remboursé ne pose pas de problèmes sérieux. Toutefois, la Norbanque devra rembourser un prêt, même si elle n'a pu rien recouvrer d'un prêt important qui lui est dû!

M. Willson: La loi nous exige aussi de créer une réserve qui nous accordera une certaine protection contre l'éventualité des pertes dues aux prêts et cette exigence est prescrite par une formule et surveillée par l'inspecteur général qui doit autoriser le montant réservé à cette fin. Cette formule s'applique également à la Banque royale et à toute autre banque canadienne. Nous la respectons et elle nous sert de point de repère. Donc, nous avons des réserves qui nous serviraient en cas de perte et l'inspecteur général juge que ces fonds sont adéquats.

Pour parler de notre cas en particulier, j'avoue que nous devons probablement faire preuve d'une plus grande prudence en accordant du crédit et en surveillant les moyens de remboursement de nos clients que les banques plus nanties. En d'autres termes, étant donné nos actifs assez limités, nous devons évidemment veiller à ce que nous n'accordions pas de prêts trop grands à un seul client. Nous ne faisons pas courir

[Texte]

to that asset base. So we are hopefully doubly diligent and so far our performance has indicated that we have done this.

Mr. Clarke: I have nothing else, Mr. Chairman.

The Vice-Chairman: Thank you, Mr. Clarke. Mr. Clermont.

M. Clermont: Merci, monsieur le président.

Le témoin a fait des remarques sur la venue de banques étrangères au Canada et il a dit qu'il acceptait la formule, selon laquelle les banques étrangères seraient traitées de la même façon que les banques canadiennes. Je ne sais pas si j'ai bien compris ce qu'il a dit, mais ce ne serait pas le cas si le Parlement adoptait la partie du Bill C-15 qui traite des banques étrangères. En effet, les banques étrangères seraient limitées à cinq succursales à travers le Canada. Elles seraient limitées aussi quant au capital et je pourrais continuer dans ce sens pendant quelques minutes encore. Aussi, vous avez dit que vous approuviez entièrement le mémoire que l'Association des banquiers canadiens a présenté devant ce comité au sujet des banques étrangères. Mais vous êtes sans doute familiers aussi avec les divergences d'idées qu'on trouve parmi les banques qui font partie de l'Association des banquiers canadiens. A une question que j'ai posée à un de leurs représentants, certaines banques de l'Association nous ont fait connaître leurs points de vue personnels sur la venue de banques étrangères au Canada. Quelques-unes veulent que ce soit fait sur une base de réciprocité, ainsi, si l'Angleterre accorde cinq chartes à des intérêts canadiens, alors cinq banques anglaises pourront recevoir une incorporation. Une banque, entre autres, dont je ne mentionnerai pas le nom, car vous avez suivi les délibérations de ce comité, une banque, dis-je, entretient beaucoup de réserves quant à la venue de banques étrangères au Canada. Alors, où vous situez-vous à cet égard? Vous-même avez exprimé plusieurs réserves en ce qui a trait à la vente d'obligations, à la sollicitation de dépôts de banques étrangères. Alors, quelle est votre position au sujet de banques étrangères? Avez-vous d'autres réserves à ce sujet en plus de celles que vous avez exprimées dans vos commentaires d'ouverture?

• 2115

Mr. Willson: Those are very thoughtful questions, Mr. Clermont. Let me see if I can deal with them in turn, to the best of my ability.

First of all, I guess to the degree that I have indicated that Northland has some special interests, I do not endorse the CBA belief 100 per cent because we did feel the necessity of making a case especially for Northland.

Mr. Clermont: Yes, but I am talking only for foreign banks.

Mr. Willson: Yes, right.

Mr. Clermont: I am not talking to the full brief presented by the Canadian Banking Association.

Mr. Willson: Yes.

I must confess quite candidly, sir, that I am very intrigued with the contemplation of how our legislative officers are going to maintain the control over foreign banks which is implicit in

[Traduction]

trop de risques à nos actifs. J'espère que nous procéderons toujours sagement comme nous l'avons fait par le passé.

M. Clarke: Je n'ai pas d'autres questions, monsieur le président.

Le vice-président: Merci, monsieur Clarke. Monsieur Clermont.

Mr. Clermont: Thank you, Mr. Chairman.

The witness commented on the arrival of foreign banks in Canada, stating that he accepted the formula by which foreign banks would be dealt with in the same way as Canadian banks. I may have misunderstood him, but this would not be the case if Parliament passed that part of Bill C-15 dealing with foreign banks. In fact, those banks would thereby be limited to five branches across Canada. Their capital would also be limited and I could go on at some length listing the other restrictions. You also said that you were in complete agreement with the brief the Committee received from the Canadian Bankers Association concerning foreign banks. You are undoubtedly familiar with the differences in opinions that exist between the various banks belonging to the Association. When I questioned one of the representatives on this matter, some of the banks in the association shared with us their personal feelings on the arrival of foreign banks in Canada. Some wanted it to be done on a reciprocal basis which would mean that if Britain gave five charters to Canadian institutions, then five British banks could be incorporated here. One bank in particular, which I will leave unnamed, entertains quite a few reservations about foreign banks coming to Canada. So, where are you on this question? You have already expressed numerous reservations on the sale of bonds and the soliciting of deposits, from foreign banks. So, what is your position on foreign banks? Do you have any other reservations in addition to those you already expressed in your opening comments?

M. Willson: Vos questions sont très réfléchies, monsieur Clermont. Permettez-moi d'y répondre dans la mesure de mes moyens.

D'abord, en autant que la Northland a des intérêts particuliers, je ne souscris pas entièrement à l'opinion de l'Association des banquiers canadiens car nous ne voyons pas la nécessité de faire une exception pour la Norbanque.

M. Clermont: Oui, mais je parle seulement des banques étrangères.

M. Willson: D'accord.

M. Clermont: Je ne parle pas du mémoire entier présenté par l'association des banquiers canadiens.

M. Willson: Oui.

Je dois avouer franchement, monsieur, que je serais très intéressé à voir comment notre système législatif va réussir à appliquer les mécanismes de contrôle que constituent ces règles

[Text]

all of those rules and ceilings. For instance, I believe that, in total, the foreign banks are permitted to take 15 per cent in aggregate but there is also a limit, as you pointed out, on the size of any one of them.

I can contemplate a situation in which the foreign banks now have 14.95 per cent of the Canadian banking business.

Mr. Clermont: Not under the banking system—under other names.

Mr. Willson: Yes, right. Right. But they come just under the ceiling of the 15 per cent. And Chase Manhattan (Canada) Limited comes in and points out that they have only three branches, and they wish to open now in Calgary and Vancouver; and their entitlement is to have five branches. Then, legislatively, someone is going to have to say, "But that would put us over the 15 per cent. Therefore you are denied the application". I find this hard to imagine.

My feeling is that there are a number of artificial constraints which are well-intended but will be very difficult to apply when the time comes to rule against a very powerful and very sound and useful major bank; so I feel some concern about how that is going to happen. But I have very great sympathy for the need of the federal government and the Inspector General and the Bank of Canada to set out some ground rules to the best of their ability by which banking in Canada will be conducted. To that degree, I applaud the efforts being made to see that we will all play by roughly the same rules. If one were not to impose any constraint at all on a bank with the muscle of Barclays Bank or Manufacturers Hanover, or the Bank of Tokyo Limited, to bring three fine names to bear—I do not think there is any question but that they could use their accumulated asset base to pre-empt a very significant part of the Canadian market, and as Canadian business becomes increasingly internationally oriented, it would be attractive for them to work with those banks. So I think some ceilings have to be established, just as we have attempted to do with the Foreign Investment Review Agency.

• 2120

M. Clermont: Maintenant, monsieur le président, je voudrais parler du paragraphe 109.(1) concernant la limite de 25 p. 100. Vous dites, dans votre mémoire, à la dernière page de la version française:

Aux termes du paragraphe 109.(1), les sociétés coopératives de crédit sont englobées dans la définition de «société coopérative», aux fins de cette limite de 25 p. 100. La définition englobe les fédérations de sociétés coopératives de crédit ainsi que les sociétés dont plus de la moitié des actions appartiennent à des membres de ces fédérations.

Je me réfère aussi au mémoire de la Fédération de Québec des caisses populaires Desjardins et c'est pour cela que j'hésite un peu à accepter de but en blanc votre suggestion d'amendement quand vous dites ici:

Pour apporter cette précision . . .

[Translation]

et ces restrictions s'appliquant aux banques étrangères. Par exemple, je crois que l'on permettra aux banques étrangères d'investir jusqu'à un total de 15 p. 100, mais on impose aussi une limite, comme vous l'avez signalé, sur la taille des institutions.

Je peux entrevoir une situation où les banques étrangères contrôleront 14.95 p. 100 des transactions bancaires au Canada.

M. Clermont: Non pas comme banque, mais à d'autres titres.

M. Willson: Oui, d'accord. Mais elles respecteraient toujours le plafond de 15 p. 100. Disons que la Chase Manhattan (Canada) Limited signale qu'elle n'a que trois succursales dans le pays et qu'elle aimerait en ouvrir deux autres, à Calgary et à Vancouver; effectivement, elle y aurait droit. On va dire qu'elle dépassera la limite de 15 p. 100 et on lui refusera sa demande. C'est très difficile à envisager.

A mon sens, il y a certaines restrictions bien intentionnées qui seront très difficiles à appliquer en temps voulu lorsqu'il s'agira d'une grande banque très puissante et très utile; donc, je me préoccupe un peu de l'application des règlements. Cependant, je suis tout à fait sensible à la nécessité éprouvée par le gouvernement fédéral, l'Inspecteur général et la Banque du Canada d'établir des règlements de base pour, du mieux de leur possible, contrôler les institutions bancaires au Canada. Je suis reconnaissant des efforts qu'on fait en vue d'assurer que les mêmes règles s'appliquent à tous. Si des banques très puissantes telles la Barclays, la Manufacturers Hanover ou la Banque de Tokyo, pour en nommer trois, n'étaient soumises à aucun contrôle, il est certain que celles-ci seraient en mesure de s'emparer d'une partie importante du marché canadien. Comme nos hommes d'affaires s'orientent de plus en plus vers le commerce international, ils auraient avantage à faire affaire avec les banques étrangères. Je crois donc qu'il faudrait fixer certaines limites, comme nous l'avons fait lors de la mise sur pied de l'Agence d'examen de l'investissement étranger.

Mr. Clermont: Now, Mr. Chairman, I would like to refer to section 109.(1), which deals with the 25 per cent ceiling. On the last page of your brief you state the following:

Under subsection 109.(1), co-operative credit societies are embraced in the definition of "co-operative corporations" for the purposes of this 25 per cent limitation. The definition includes leagues or federations of co-operative credit societies and corporations more than 50 per cent held by members of these leagues or federations.

I have also read the brief submitted by the Fédération de Québec des Caisses populaires Desjardins, which is why I would hesitate to accept your proposed amendment point blank. You say:

This can be achieved by . . .

[Texte]

La *Canadian Cooperative Credit Society*, dont les représentants sont venus devant notre comité, a aussi attiré l'attention des membres de ce comité sur cet article. Ses représentants ont dit que l'article en question n'était pas assez clair qu'on devrait le préciser davantage. Les Caisses populaires aussi, comme je viens de le mentionner, ont fait connaître leur point de vue. Mais quand vous suggérez à ce comité d'apporter des précisions, vous dites ceci :

... il suffit d'ajouter les mots soulignés ci-dessous à l'alinéa d) de la définition de «société coopérative» :

Et je lis votre amendement qui est libellé comme ceci :

«d) la société dont plus de la moitié des actions (assorties du droit de vote en toute circonstance) appartient à une société coopérative de crédit locale, à une fédération visée aux alinéas a) ou b) ou à une ou plusieurs *sociétés coopératives de crédit qui sont* membres d'une telle fédération de sociétés coopératives de crédit, . . . »

Je me demande si un tel amendement serait acceptable par la Fédération de Québec des caisses populaires Desjardins. Vous savez aussi bien que moi l'importance qu'ont les Caisses populaires au Québec avec des actifs de plus de 8 milliards. La Fédération de Québec des caisses populaires Desjardins a plus de 1,200 succursales au Québec.

Est-ce qu'il y a eu des discussions ou des échanges de vues entre votre organisme, ou l'organisme des sociétés coopératives qui détiennent une participation dans Norbanque, et les Caisses populaires du Québec ?

Mr. Willson: No; no, we did not, Mr. Clermont. We offered, in our brief, wording which we felt would clarify the legislation from Northland Bank's point of view and as a courtesy to Caisses Populaires and the Canadian Co-operative Credit Society, whom we saw in the transcript were speaking to the same issue, we sent a copy of our suggested amended legislation to them. I frankly do not know whether they were able to use it.

• 2125

Mr. Clermont: You did not get back their reaction . . .

Mr. Willson: No.

Mr. Clermont: . . . to such legislation.

Mr. Willson: No, they were pursuing their own solution, but I would like to say that the amended legislation which the Inspector General's staff has now devised, does, in fact, satisfy Northland Bank. We can live with the revision quite adequately.

Mr. Clermont: Lorsque les représentants de la Fédération de Québec des caisses populaires Desjardins sont venus témoigner devant ce Comité, j'ai fait moi-même une suggestion, soit que le 25 p. 100 comprenne les actions détenues par une Fédération. Et ils m'ont répondu qu'ils seraient satisfaits si le 25 p. 100 représentait les actions détenues par l'ensemble des caisses populaires à l'intérieur d'une fédération.

[Traduction]

Our attention was also drawn to this section by representatives of the Canadian Co-operative Credit Society who appeared before the Committee. They felt that the section required clarification. The caisses populaires, as I have said, also stated their position. You maintain that clarification could be achieved by this Committee:

By adding the words underlined below to paragraph (d) of the definition of "co-operative corporation".

And your amendment reads as follows:

(d) A corporation of which more than 50 per cent of the issued capital stock "having full voting rights under all circumstances" is owned by a local co-operative credit society, league or federation described in paragraph (a) or (b) or by one or more (co-operative credit societies which are) members of any league or federation of such co-operative credit societies, . . .

I wonder whether the proposed amendment would be acceptable to the Fédération de Québec des Caisses populaires Desjardins. You know as well as I do that the caisses populaires are very important in Quebec and have assets of over \$8 billion. The Fédération de Québec des Caisses populaires Desjardins has more than 1,200 branches throughout that province.

Were there discussions or exchanges between your organization or the group of co-operative corporations which hold shares in the Northland Bank, and the Quebec caisses populaires?

M. Willson: Non, monsieur Clermont, il n'y en a pas eu. Nous avons proposé dans notre mémoire, un libellé qui avait pour but de rendre l'article plus précis à notre point de vue. En regard aux caisses populaires et à la Société canadienne des coopératives de crédit, qui ont également comparu devant le comité, nous leur avons envoyé un exemplaire de la modification proposée. Je ne sais pas si cela leur a été utile.

M. Clermont: Mais ils n'ont pas réagi . . .

M. Willson: Non.

M. Clermont: . . . à la proposition.

M. Willson: Non, elles avaient leurs propres solutions. Mais j'aimerais vous signaler que le Noranque est en faveur de la nouvelle version de la loi proposée par l'Inspecteur général des banques. Nous sommes satisfaits de la nouvelle version.

Mr. Clermont: When representatives of the Fédération des caisses populaires Desjardins appeared before the Committee, I suggested that the 25 per cent limit include shares held by a federation. They said that they would be satisfied if the 25 per cent represented the shares held by the total number of the caisses populaires who comprised a federation.

[Text]

Mr. Willson: Did they, in fact, acknowledge that? Was it a useful...

Mr. Clermont: They will agree to such designation. I did not see the amendment. I know we have received copies of the amendments suggested by the Minister of Finance. It is that thick and, as must have been the case with the other members, I received it only late last week and we have a lot of things to do. Are you familiar with the amendment that will be tabled by the Minister of Finance or by the Inspector General of Banks, Mr. Kennett?

Mr. Willson: Yes. I think, Mr. Chairman, Mr. Scarth has that and, as a matter of fact, assured me that it seems to meet our needs. Might we just refer to it?

Mr. Clermont: Yes.

Mr. Alan Scarth (Secretary, Northland Bank): Yes, indeed, Mr. Chairman and Mr. Clermont, the amendment which has been suggested by the Minister of Finance would satisfy Northland Bank. One always prefers one's own authorship, but in this one instance I think perhaps the result is even clearer. I would, indeed, accept the amendment to paragraph (d) to which you were referring which would use the new definitions which have been imported into the bill and would simply provide that the corporation concerned is a corporation of which 50 per cent of the stock is owned by a local co-operative credit society, a central co-operative credit society or by a federation of co-operative credit societies. It has the virtue of simplicity and we fully accept it.

M. Clermont: Monsieur le président, j'ai une dernière question. En ce qui regarde la participation d'un gouvernement provincial comme actionnaire d'une banque, vous préféreriez que le parlement adopte une telle loi et non qu'il confie cette responsabilité à un arrêté en conseil.

Vous même avez mentionné que vous aviez eu des discussions avec l'inspecteur général des banques, discussions que vous avez qualifiées en anglais de *tended discussions*, lui avez-vous posé cette question? Et si oui, pouvez-vous faire connaître sa réponse au Comité?

Mr. Willson: The Inspector General is the soul of discretion, I have discovered, and I have sought to make him aware of our position from time to time, Mr. Clermont, as I did in this case. I told him I would be grateful if he would either make the Minister of Finance aware of our position, since we assumed it would be his primary initiative to bring any such matter to the attention of Cabinet, or have us do so directly. He simply acknowledged that that was our entitlement. He gave no evidence of his own reaction one way or the other to this matter, except that he recognized our problem.

• 2130

M. Clermont: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Clermont. Mr. Martin.

Mr. Martin: Mr. Willson, what is the size of your bank as it now stands today, in total assets?

[Translation]

Mr. Willson: Est-ce qu'il ont accepté le principe? Est-ce qu'il a été utile...

M. Clermont: Ils sont en faveur du principe. Je n'ai pas vu la modification. Je sais que nous avons reçu des exemplaires des modifications proposées par le ministre des Finances. Mais le document est volumineux, et comme les autres députés, je ne l'ai reçu que vers la fin de la semaine dernière... Et vous savez que nous sommes très occupés. Avez-vous lu la modification qui sera déposée par le ministre des Finances ou par M. Kenneth, l'inspecteur général des banques?

M. Willson: Oui, monsieur le président, je crois que M. Scarth en a un exemplaire. Il m'assure qu'elle répond à nos besoins. Voulez-vous qu'il nous en parle?

M. Clermont: Oui.

M. Alan Scarth (secrétaire de la Norbanque): Oui, monsieur le président et monsieur Clermont, la Norbanque est en faveur de la modification proposée par le ministre des Finances. On aurait préféré que notre libellé soit adopté, mais je crois que la modification proposée par le ministre est encore plus précise. J'appuie la modification à l'alinéa (d) que vous avez cité et qui comprendrait les nouvelles définitions. En vertu de celles-ci «société coopérative» désigne une société dont 50 p. 100 des actions sont détenues par une société coopérative de crédit locale, une société coopérative de crédit centrale, ou par une fédération des sociétés coopératives de crédit. C'est simple et nous l'appuyons.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, I have one last question. With regards to provincial governments becoming shareholders in banks, you would prefer to see Parliament pass an act, instead of proceeding through Order in Council.

You mentioned that you had held discussions with the Inspector General of Banks. You said those were "tended discussions." Did you ask him about this? If so, could you tell the Committee what answer he gave?

M. Willson: J'ai constaté que l'inspecteur général est un homme très discret et j'essaie de temps à autre de lui faire connaître notre position. C'est ce que j'ai fait, monsieur Clermont, dans le cas présent. Je lui ai dit que je lui serais reconnaissant, soit de faire connaître au ministre des Finances notre position, étant donné qu'il lui appartenait prioritairement, pensions-nous, de soumettre la question à l'attention du Cabinet, soit de nous permettre de le faire directement. Il a simplement reconnu que nous avions le droit de procéder ainsi. Il n'a pas fait part de sa réaction dans un sens ou dans l'autre; il s'est borné à admettre que nous avions un problème.

Mr. Clermont: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Clermont. Monsieur Martin.

M. Martin: Monsieur Willson, quel est l'actif total de votre banque actuellement?

[Texte]

Mr. Willson: We closed our year ending October 31, which is our last audited statement, Mr. Martin, at approximately \$103 million in assets.

Mr. Martin: And you are operating in which provinces at the present time?

Mr. Willson: We are operating in four provinces: Manitoba through British Columbia.

Mr. Martin: Now, Mr. Willson, my understanding on the foreign bank participation issue is that basically, from what you have said earlier, your bank is not against the concept of foreign bank entry into the Canadian banking scene through the proposed Bank Act. Is that correct?

Mr. Willson: That is correct.

Mr. Martin: In fact, I think you have perhaps supported the concept.

Mr. Willson: Yes.

Mr. Martin: What you are concerned about, however, is the manner by which or indeed the ability of the Inspector General of Banks to control in any meaningful way this participation under the 15 per cent umbrella. Is that basically what you are saying?

Mr. Willson: Yes. As a practical matter, I must confess to some skepticism about the ability of our legislative officers to maintain the levels suggested.

Mr. Martin: What is concerning me a little is your «legislative officers»; presumably you are referring to the staff of the Inspector General of Banks.

Mr. Willson: I would so amend the comment, yes.

Mr. Martin: Do any of your people who share this concern have any suggestions as to how some degree of control might be better exercised over the totality of the involvement in the Canadian banking scene of foreign banks?

Mr. Willson: I think the answer is no. But I think that is simply an admission of our failure to study it in depth, and a lack of resources and experiences to do so.

Mr. Martin: Mr. Willson, you mentioned an example which seemed to me a very reasonable type of case. You have presented where you might be at a level of 14 per cent or 14.5 per cent and one of the major foreign banks is about to increase its number of branches to a limit of five, whereas it has only three, and I think what you indicated from that is it could throw the whole picture over the 15 per cent. Do you think the problem might be more one of holding the line at 15 per cent, and perhaps exceeding it by a few percentage points, or do you think the problem would be more severe than that and could be one where in effect it might be very difficult, say to keep it within even 25 per cent or 30 per cent, which would be perhaps up to double what would be the intent of Parliament if the bill were passed as it is now. In other words, in your view is it a matter of just fractionally going over the line, or is it a matter of really losing control of the thing altogether?

[Traduction]

M. Willson: Lorsque nous avons fermé nos livres pour l'année se terminant le 31 octobre, soit la dernière période vérifiée, notre actif s'élevait à environ 103 millions de dollars, monsieur Martin.

M. Martin: Vous faites affaire dans quelles provinces à l'heure actuelle?

M. Willson: Nous avons des succursales dans quatre provinces, du Manitoba à la Colombie-Britannique.

M. Martin: En ce qui concerne la participation des banques étrangères, monsieur Willson, si j'ai bien compris vos déclarations antérieures, vous n'êtes pas contre. Vous n'avez rien contre l'apparition des banques étrangères sur la scène canadienne par le biais de la prochaine loi sur les banques.

M. Willson: C'est exact.

M. Martin: Vous vous êtes même dit d'accord avec ce concept.

M. Willson: En effet.

M. Martin: Ce qui vous préoccupe c'est la possibilité pour l'inspecteur général des banques de maintenir d'une façon efficace cette participation sous la limite de 15 p. 100. C'est bien votre préoccupation en gros?

M. Willson: Oui. Je dois dire que je suis assez sceptique quant à la possibilité pour les fonctionnaires chargés de faire respecter la loi de faire respecter le niveau proposé dans la pratique.

M. Martin: Je ne sais trop ce que vous voulez dire lorsque vous parlez «des fonctionnaires chargés de faire respecter la Loi»; je suppose que vous faites allusion au personnel de l'inspecteur général des banques.

M. Willson: C'est ce que je voulais dire, en effet.

M. Martin: Chez ceux qui partagent votre préoccupation, y en a-t-il qui ont des suggestions sur la façon de mieux contrôler l'ensemble de la participation des banques étrangères aux opérations bancaires au Canada?

M. Willson: La réponse est non. Nous devons admettre à ce titre que nous n'avons pu étudier la question à fond, faute des ressources et des connaissances nécessaires.

M. Martin: Monsieur Willson, vous avez donné un exemple qui m'a semblé illustrer la situation assez bien. Vous avez dit que le niveau pourrait être de 14 à 14.5 p. 100 à une époque et qu'une banque étrangère importante pourrait être sur le point d'accroître le nombre de ses succursales de trois à cinq, risquant ainsi de hausser le niveau au-delà de 15 p. 100. Vous pensez que le problème pourrait être de maintenir la limite à 15 p. 100 ou un peu plus, ou pourrait être beaucoup plus grave, la limite atteignant 25 ou 30 p. 100, soit le double de ce que prévoit le Parlement si le bill est adopté dans sa forme actuelle? En d'autres termes, vous craignez qu'on dépasse légèrement la limite ou qu'on perde totalement le contrôle de la situation?

[Text]

• 2135

Mr. Willson: I believe, Mr. Martin, there is some genuine moral significance in having the guidelines. The fact that we believe some guidelines are necessary is an indication perhaps that we will reserve discretion to take other action, if necessary, should the entrance of foreign banks disrupt the balance to a greater extent than the government intended. But I really believe to put in place more legislative constraints, which might be equally difficult to police, would not be an answer. I am suggesting that the real constraint on the growth of foreign banks will be the vigour of Canadian bank competitiveness rather than the several artificial ceilings.

Mr. Martin: Does that tend to diminish then your concern over the 15-per-cent limit, or does it tend to extend your concern?

Mr. Willson: I am really expressing some scepticism about anyone's ability to hold that. If it is our intention to delimit in any way the influence of foreign banks, I would submit that we must be significantly more watchful of its influence than would be suggested by simply saying it is not yet 15 per cent and therefore we have nothing to worry about.

Mr. Martin: In view of your concern in this area, you did mention that if the thing tended to get out of hand you might consider other steps. I am sure what those might be, but in view of your potential concern, and maybe it is quite a legitimate one, have you examined in any detail the mechanisms by which the Inspector General of Banks has indicated that indeed this 15 per cent will be monitored?

Mr. Willson: No, I am not aware that the processes are yet in place.

I would like to make one other observation. I think a better means of delimiting the total influence of the foreign banks, which is obviously the expressed intention of the government, rather than setting those limits or relying exclusively on those limits, would be to be sensitive to the needs of the Canadian-owned banks in a manner, for instance, such as I have suggested in respect of the debentures, where asking the foreign banks or requiring the foreign banks to withhold from the privilege of issuing their debentures for perhaps three years instead of one year would specifically assist Northland Bank as a fully Canadian-owned entity to achieve its proper stature. I think the Canadian government, by being sensitive to specific needs in that manner, would be able to increase the competitive muscle of Canadian banking, rather than try artificially to constrain the competitive muscle of the foreign banking.

Mr. Martin: I would like to move to one other aspect, Mr. Chairman, if I may, with Mr. Willson. On his matter of incorporation of banks, you indicated that having gone through the wicket, which you yourself intimated was a fairly tough one, you had developed a fair degree of respect for the system. I assume that you might have shared that same view before going through, but I am not quite so confident. However, do you feel that the process you were required to follow in obtaining your incorporation was . . . I believe you were the first bank in a good number of years to obtain a new incorporation in Canada. Is that not correct?

[Translation]

M. Willson: De telles directives importent beaucoup du point de vue moral. Nous nous réserverons donc le droit de prendre d'autres mesures, au besoin, si l'influence des banques étrangères s'avérait plus forte que celle prévue par le gouvernement. Toutefois, je suis convaincu que la solution n'est pas d'imposer des contraintes législatives supplémentaires qu'il pourrait être assez difficile d'appliquer. C'est la vigueur des banques canadiennes qui permettra de juguler l'expansion des banques étrangères plutôt que des plafonds artificiels.

M. Martin: Est-ce que cela signifie que le plafond de 15 p. 100 vous préoccupe moins ou plus?

M. Willson: Je suis vraiment sceptique quant à la possibilité de le faire respecter. Pour vraiment limiter l'influence des banques étrangères, il faudra être beaucoup plus attentifs à leurs activités. Il ne suffira pas de dire que tout va bien du moment que ce plafond de 15 p. 100 n'est pas atteint.

M. Martin: A cet égard, vous avez mentionné que vous envisageriez peut-être d'autres mesures si jamais la situation échappait à tout contrôle. J'ignore quelle en serait la nature, mais étant donné vos préoccupations à cet égard, peut-être tout à fait justifiées, avez-vous étudié les mécanismes par lesquels l'inspecteur général des banques se propose de contrôler ce plafond de 15 p. 100?

M. Willson: Non, que je sache, ces mécanismes n'ont pas encore été mis en place.

J'aimerais faire une autre observation. Pour limiter l'influence globale des banques étrangères, l'intention évidente du gouvernement, il vaudrait mieux être plus sensibles aux besoins des banques canadiennes, plutôt que de se fier exclusivement à ces plafonds. Par exemple, comme je l'ai déjà dit, on pourrait exiger des banques étrangères qu'elles n'émettent aucune débenture pendant trois ans plutôt qu'un an. Une telle mesure permettrait à la Norbanque, une banque entièrement canadienne, d'arriver à maturité. Ainsi, en étant sensible à des besoins précis de ce genre, le gouvernement canadien pourra favoriser l'expansion des banques canadiennes, plutôt que de tenter de réduire artificiellement l'influence des banques étrangères.

M. Martin: J'aimerais passer à un autre aspect, si vous me le permettez, monsieur le président. Au sujet de la constitution en banque, vous avez mentionné que cette épreuve avait suscité en vous un certain respect pour le système. Je suppose que vous étiez déjà de cet avis au départ, mais je n'en suis pas aussi sûr. Toutefois, estimez-vous que le processus que vous avez dû suivre pour obtenir une charte . . . je crois qu'il y avait fort longtemps qu'une banque n'avait pas été constituée au Canada, n'est-ce pas?

[Texte]

[Traduction]

• (2140)

Mr. Willson: We followed the Canadian Commercial and Industrial Bank by some eight months.

Mr. Martin: Right. Yes, but do you feel that the process which is now being followed successfully by—I forget the number—I think it is three or four banks in this Parliament is indeed one that could preclude in the future a fair number of potential banks from becoming incorporated, or do you perhaps feel that it was a process that was not being adequately explored by those who were intent on forming a new bank in our system? Perhaps this is a little unfair now that you are through the wicket but I would like to get your comment on record anyhow.

Mr. Willson: I would think, Mr. Martin, that the process would discourage any bank whose purposes might not be clear in the minds of the promoters and lack of clarity would become quickly evident under the questioning of the members of the Finance Committee and banking committee. I think it would also tend to, and has tended to, discourage requests for charter, which might otherwise have come more freely, from people who may have wanted to create banks for purposes other than contemplated by the Bank Act. If we relinquish or lessen the scrupulousness of examination of the intent and structure and plans of any new bank applicant, I think we would diminish the strenght of the system. This is not to say that the process cannot be streamlined. I am just expressing the hope that the same integrity of examination will continue.

Mr. Martin: Roughly how many business customers do you now serve in Western Canada?

Mr. Willson: As of about ten days ago we were serving some 200 accounts.

Mr. Martin: Can I just ask, Mr. Chairman, as a last question, if I may, do you have any rough breakdown in terms of the size of those accounts, in terms of their annual volume of business, or could you make some general comment as to the nature of the kinds of businesses that you are currently serving?

Mr. Willson: A very broad spectrum of businesses, Mr. Martin. We find our loans falling into some 14 categories: agribusiness processing being one; transportation; communications; real estate; manufacturing. We maintain a series of categories and we attempt to keep a balanced portfolio across those categories.

Our average loan size is just under \$400,000 and we find ourselves dealing with smaller businesses as distinct from larger. We are, however, seeking to encourage consortium lending because we have to if we are going to be in larger loans. We have sought the participation of both Canadian banks and internationally operating banks, I mean internationally domiciled banks, in for instance our first completed syndicate, which will be announced shortly, of which Northland Bank is the manager and the lead bank. This arrangement lets us make arrangements for loans quite a bit larger than we could do of our own cognizance, but our average loan presently is just under \$400,000 and will probably move up.

M. Willson: La Banque commerciale et industrielle du Canada avait été constituée seulement huit mois auparavant.

M. Martin: Oui, mais le processus qu'ont suivi avec succès trois ou quatre banques au cours de cette législature serait-il à votre avis de nature à empêcher la constitution de bon nombre de banques dans l'avenir, ou croyez-vous que les candidats éventuels n'ont pas exploré toutes les possibilités de ce processus? Cette question est peut-être un peu injuste maintenant que votre candidature a été acceptée, mais j'aimerais quand même connaître votre opinion là-dessus.

M. Willson: Je crois que ce processus empêcherait la constitution de toute banque par des promoteurs n'ayant pas d'objectifs bien précis et les questions des membres du Comité des finances et des banques mettraient rapidement cette lacune en évidence. Il a aussi réduit le nombre de demandes venant de gens qui auraient pu créer des banques à d'autres fins que celles prévues dans la Loi sur les banques. En cessant d'examiner scrupuleusement les intentions et les plans de tout candidat, on risquerait de miner le système. Cela ne veut pas dire toutefois que le processus ne puisse pas être simplifié. J'espère seulement qu'on examinera aussi soigneusement toutes les candidatures.

M. Martin: Combien d'entreprises desservez-vous dans l'Ouest du Canada approximativement?

M. Willson: Il y a dix jours, nous desservions 200 clients.

M. Martin: En dernier lieu, si vous me le permettez, monsieur le président, pouvez-vous nous renseigner sur la dimension de ces entreprises, leur chiffre d'affaires annuel, ou faire des observations générales sur la nature des entreprises que vous desservez à l'heure actuelle?

M. Willson: Nous desservons une grande variété d'entreprises, monsieur Martin. Nos prêts se répartissent en 14 catégories environ dont le domaine agro-alimentaire et la transformation, les transports, les communications, l'immobilier et la fabrication. Nous avons délimité certaines catégories et nous tentons de répartir entre elles le portefeuille de façon équilibrée.

En moyenne, nos prêts s'élèvent à un peu moins de \$400,000, et nous traitons plutôt avec de petites entreprises. Nous cherchons toutefois à encourager la formation de «consortiums de prêts» pour être en mesure de consentir des prêts plus considérables. Nous avons ainsi obtenu la participation de banques canadiennes et étrangères pour la formation de notre premier consortium, qui sera bientôt annoncé, qu'administrera et mènera la Norbanque. Grâce à cette participation, nous pourrions consentir des prêts plus considérables, mais à l'heure actuelle, nous consentons en moyenne des prêts d'un peu moins de \$400,000, chiffre qui augmentera probablement.

[Text]

Mr. Martin: Can I have one more, Mr. Chairman, if I could, to Mr. Willson? You mentioned you are now up to \$103 million, do you see the growth of your bank being fairly dramatic over the next 10 years from your own prognostications, your ability to compete with other banks? Presumably under a new Bank Act that may or may not see the intrusion of foreign banks to a certain extent. Do you still see your ability to grow as being fairly positive? Do you see a fairly positive growth in our five-year and ten-year projections?

• 2145

Mr. Willson: Yes. We had anticipated and forecast a growth by year five which we now anticipate reaching in year three.

Mr. Martin: With or without a new Bank Act.

Mr. Willson: With or without a new Bank Act, and that is in terms of earnings.

Mr. Kaplan: There will be no charge for a commercial message of this sort, I do not suppose.

Mr. Willson: I had not mentioned them specifically, being sensitive to that. But I think our growth in assets will slow by reason of the competition in the very same market. In other words, we will have to work harder to make loans to customers who will now be courted by an increasing number of banks. But our forecast is still optimistic over the ten-year period.

The Chairman: Thank you, Mr. Martin. Do you have some concluding remarks you would like to make, Mr. Willson or Mr. Scarth, at this time?

Mr. Willson: I think not, Mr. Chairman. We thank you for receiving us this evening.

The Chairman: Thank you for appearing before this Committee and giving very straightforward answers and expressing your concerns.

The next meeting of this Committee will be held tomorrow afternoon at 3.30 o'clock in the same room. We will have at that time representatives from the Montreal Trust Company, The Royal Trust Company and the Victoria and Grey Trust Company.

This meeting is now adjourned to the call of the Chair.

[Translation]

M. Martin: Me permettez-vous de poser une dernière question à M. Willson, monsieur le président? Vous avez mentionné que votre actif s'élevait maintenant à 103 millions de dollars. Votre aptitude à faire concurrence aux autres banques vous permettra-t-elle, d'après vos prédictions, de prendre une expansion assez rapide au cours des dix prochaines années? Probablement que la nouvelle loi sur les banques aura alors été adoptée et qu'elle permettra l'arrivée de banques étrangères. Serez-vous quand même capable de prendre de l'expansion au cours des cinq et des dix prochaines années?

M. Willson: Oui. Nous avons prévu arriver en cinq ans à une certaine expansion qui sera maintenant atteinte en trois ans.

M. Martin: Avec ou sans une nouvelle loi sur les banques.

M. Willson: Oui, et il s'agit de nos gains.

M. Kaplan: Cette publicité sera gratuite je suppose.

M. Willson: J'avais évité d'y faire allusion. Toutefois, l'accroissement de notre actif sera ralenti par la concurrence. Autrement dit, de plus en plus de banques chercheront à attirer les clients que nous desservons à l'heure actuelle. Toutefois, nous sommes quand même optimistes pour les dix prochaines années.

Le président: Merci, monsieur Martin. Souhaitez-vous faire d'autres observations en conclusion, monsieur Willson ou monsieur Scarth?

M. Willson: Je ne crois pas, monsieur le président, nous vous remercions de nous avoir accueillis ce soir.

Le président: Je vous remercie d'avoir comparu devant le Comité et de nous avoir fait connaître vos opinions et vos préoccupations.

La prochaine réunion du Comité aura lieu demain après-midi à 15 h 30 dans la même pièce. Nous recevrons les représentants de la *Montreal Trust Company*, le *Trust Royal* et la *Victoria and Grey Trust Company*.

La séance est levée.

APPENDIX "FTEA-1-B"

SUBMISSION OF

CANADIAN ASSOCIATION OF DATA
PROCESSING SERVICE ORGANIZATIONS

TO THE

HOUSE OF COMMONS STANDING
COMMITTEE ON FINANCE, TRADE
AND ECONOMIC AFFAIRS

ON BILL C-57

(BANKS AND BANKING LAW
REVISION ACT, 1978)

SEPTEMBER 1978

CADAPSO

Canadian Association of
Data Processing
Service Organizations

55 York Street, Suite 512
Toronto, Ontario M5J 1S2
(416) 363-8374

SUBMISSION OF

CANADIAN ASSOCIATION OF DATA
PROCESSING SERVICE ORGANIZATIONS

TO THE

HOUSE OF COMMONS STANDING
COMMITTEE ON FINANCE, TRADE
AND ECONOMIC AFFAIRS

ON BILL C-57
(BANKS AND BANKING LAW
REVISION ACT, 1978)

SEPTEMBER 1978

SUMMARY

The Canadian Association of Data Processing Service Organizations ("CADAPSO") supports the limitation proposed in the White Paper on the power of banks to offer data processing services to customers. The White Paper proposals were responsive to CADAPSO's submission that data processing services performed by banks for customers constitute unfair competition to Canadian data processing firms. CADAPSO submits that this limitation on the powers of the banks be set out clearly as a prohibited activity in subsection 173(2) of Bill C-57 and not as a permitted activity in subsection 172(1). The prohibition should contain exceptions permitting banks to offer "payment related" data processing services to members of the Canadian Payments Association and "banking related" data processing services to bank customers. The nature of payment related and banking related data processing services should be defined in the legislation but the precise description of permitted services can be specified from time to time in the regulations. These regulations should not come into force until interested parties have had an opportunity to make known their views on any proposed regulations.

I. INTRODUCTION

This submission sets out the views of the Canadian Association of Data Processing Service Organizations ("CADAPSO") on Bill C-57 (Banks and Banking Law Revision Act, 1978), and in particular the terms under which Canadian chartered banks are to be permitted to offer data processing services.

CADAPSO is a non-share capital corporation membership in which is open to firms, corporations and organizations actively engaged in offering data processing services in Canada. Its objects are to promote the data processing service industry in Canada, to establish professional standards and a code of ethics for computer professionals and promote their adoption by the industry, to provide a forum for the exchange of information about the industry and to provide a central agency for compiling and presenting information about the industry to the membership, the general public and government. CADAPSO's 54 members include virtually all major service bureau organizations in Canada and are listed in Appendix A.

The data processing service industry provides, on a commercial basis, raw computer time; interactive time-sharing facilities; systems design; analysis, programming and implementation of computer-based systems; feasibility studies, consulting and financial and educational services

related to computer activities; and remote job entry and other data input services.

II. BACKGROUND

Until the advent of the computer, technological developments were essentially extrapolative ones, representing extensions from an existing technological base and related to already perceived social functions which could be carried out more efficiently. The computer, however, has created a transformative technology, giving impetus to fundamental change in human thought and action. The data processing service industry is the midwife of this technology, and the importance to Canada of a strong, viable, Canadian-owned service industry is now clearly recognized.

While the Canadian data processing service industry has achieved a measure of success and maturity, it has from its inception operated, and continues to operate, under conditions of severe and often unfair competition. This competition exists by virtue of the entry into the service industry of telecommunications carriers, universities and other tax-supported institutions and the chartered banks.

Since the last revision of the Bank Act Canadian chartered banks have extended the range of service offerings to their customers and these now include various services of a data processing nature such as

- (a) payroll preparation and labour distribution analysis,
- (b) accounts payable, accounts receivable, billing and collection services,
- (c) small business accounting,
- (d) sales analysis and inventory control services,
- (e) municipal taxation and accounting,
- (f) general ledger and financial accounting, and
- (g) preparation and MICR encoding of pre-authorized payment drafts.

The banks have suggested that all of these services are an extension of the normal banking function and that it is not in the public interest to prohibit the banks from furnishing these additional services and thereby make available to customers of banks the benefit of economies of scale.

In CADAPSO's view many of the data processing services being offered by Canadian chartered banks are not directly related to the business of banking and are being offered largely because the banks wish to compete with each other for customers with as full a range of service offerings as possible.

The activities of the chartered banks in offering these types of services creates unfair competition to data processing firms for the following reasons:

- (a) Cross-subsidization. Since it is difficult to determine the true cost of the portion of the banks' facilities and overhead utilized for such services, the opportunity exists for cross-subsidization of such services and related facilities. Such cross-subsidization can, and in fact has, taken the form of predatory pricing of such computer services. They are often treated by the banks as 'loss leaders'.
- (b) Tied Sales. A bank is in a strong position to induce its customers to obtain data processing services, particularly if borrowings from the bank are contemplated.

Moreover, once a bank customer obtains data processing services from its bank the freedom to make a change of supplier may be made only at the risk of upsetting the relationship with the bank.

- (c) Conflicts of Interest. The data processing service industry has traditionally looked to the chartered banks as the source of capital for establishing and expanding business. Competition between a bank and its customer in the principal line of business of such customer creates a conflict of interest for the bank. Since service firms will normally use bank credit to finance business expansion and acquisitions, it will be difficult for them to review such plans in detail and in confidence with their bankers if such bankers are potential competitors. Another form of conflict within the bank organization may arise since banks frequently take security for commercial loans on the borrower's inventory and accounts receivable. Where a bank is also providing data processing services for these functions to the borrower, the bank will be in a position to more closely monitor movements in inventory and accounts receivable.

It is not in the best interest of a customer of a bank to have his choice of banker influenced by his dependence on any one bank's data processing facilities; yet, in CADAPSO's view, the creation of such dependence is precisely the objective of some of the banks. Nor is it in the best interest of business firms to have their freedom of choice of data processing services restricted or influenced by banking considerations.

III. THE WHITE PAPER

The White Paper on the Revision of Canadian Banking Legislation (the "White Paper") issued in August 1976 reflected substantial agreement with the concerns of CADAPSO about data processing service offerings of Canadian chartered banks. It recognized that the industry will be able to service the public and meet the growing demands for data processing as a specialized service, provided it is not subject "to undue competition from banking institutions in areas not closely related to banking." The White Paper proposed, inter alia,

"that the power of banks to engage, directly or indirectly, in data processing be limited to offering directly to the public certain "banking-related" data processing services where the data processing is done by the bank, subject to regulations approved by the

Governor in Council on the recommendation of the Minister of Finance. The regulations will restrict the banks to services directly related to the making of payments, such as the classification of deposits and payments, cheque reconciliation, pre-authorized debits and credits, payroll preparation plans and data processing in connection with a factoring service. The provision to other financial institutions of computer services that are an integral part of banking operations will also be permitted. The banks will be required to provide any customer, at his request, with any machine-readable data regarding his business which may have been acquired in providing a service." (p.23).

IV. BILL C-57

Bill C-57 adopts a position on data processing service offerings by banks which differs in subtle, but important, ways from the proposals of the White Paper. Subsection 172(1) of Bill C-57 enumerates the powers proposed to be conferred on the banks and would permit a bank to "engage in and carry on such business generally as appertains to the business of banking and, without limiting the generality of the foregoing", to

- "(k) provide such banking related data processing services, within the meaning prescribed by the regulations, as are prescribed by the regulations to be services that a bank may provide."

While the White Paper indicated that the powers of the banks to engage, directly or indirectly, in data processing services will be limited to offering directly certain banking related services subject to regulation, Bill C-57 provides, in essence, that the broad powers of the banks to engage in "such business generally as appertains to the business of banking" is to include, specifically, the provision of banking related data processing services as prescribed by the regulations.

In CADAPSO's view, consistent with the White Paper, it is necessary to restrict the power of the banks in relation to data processing services to the precise offerings to be permitted. It has always been difficult to ascertain the limits of the power conferred on the banks by paragraph 75(1)(e) of the present Bank Act to "engage and carry on such business generally as appertains to the business of banking". This uncertainty would be continued under Bill C-57 if the banks are permitted to offer the types of data processing services which may be specified in the regulations and were also permitted to enjoy, in relation to such services and other data processing services, the potentially wide scope of the general power.

Accordingly, CADAPSO submits that the power of banks to offer data processing services be stated to be a limitation, and not an expansion, of the general power. CADAPSO proposes that paragraph 172(1)(k) of Bill C-57 be

deleted and that the limitation of bank data processing service offerings be set out in subsection 173(2), which lists specific prohibited activities.

CADAPSO's proposal would be accomplished by the addition of a paragraph in subsection 173(2) to the effect that "[e]xcept as authorized by or under this Act, a bank shall not, directly or indirectly,"

"provide or offer to provide data processing services ..."

An exception would be required to specify only the permitted service offerings of the bank. Consistent with the White Paper, the exceptions should permit banks to offer (a) "payment related" services to other banks and certain other financial institutions, and (b) "banking related" services to customers of banks. In CADAPSO's view, the financial institutions which may require "payment related" data processing services are the institutions which will become members of the proposed Canadian Payments Association, since "payment related" services are those which are an integral part of banking operations. Accordingly, CADAPSO submits that the proposed limitation of the powers of the banks "not to provide or offer to provide data processing services" be followed by an exception in the following terms:

"except

- (i) payment related data processing services to any member of the Canadian Payments Association established pursuant to the Canadian Payments Association Act, and
- (ii) banking related data processing services to any customer of the bank."

The above proposal would require definitions of "payment related" and "banking related" data processing services. While CADAPSO is fully cognizant of the difficulty of defining clearly technologically related concepts, it is nevertheless necessary to develop such definitions. In the case of "payment related" data processing services, the services will be those which are directly related to the clearing and settlement of "payment items", as defined in the proposed Canadian Payments Association Act. In the case of "banking related" data processing services, the services will be directly related to the making of or reporting on payments. In CADAPSO's view, the fundamental nature of these two types of services is not likely to undergo major changes prior to the next Parliamentary review of banking legislation, but the precise description and scope of the services may change from time to time and should be specified by regulations. Accordingly, CADAPSO proposes that the following definitions be set out in subsection 173(1):

- (a) "payment related data processing services" means data processing services directly relating to the clearing and settlement of payment items, as defined in the Canadian Payments Association Act, and which are prescribed by the regulations as being data processing services which a bank may provide to members of the Canadian Payments Association;
- (b) "banking related data processing services" means data processing services directly relating to the making or reporting on payments and deposits, consisting of
 - (i) cheque reconciliation,
 - (ii) pre-authorized transfers of debits and credits,
 - (iii) accounts receivable analysis in connection with a factoring service performed by the bank,
 - (iv) payroll services which are limited to the preparation of cheques and other forms of payment,

and which are prescribed by the regulations as being data processing services which a bank may provide to a customer of the bank.

In CADAPSO's view it is imperative that the regulations not extend the scope of payment related and banking related data processing services which banks may offer but be limited to specifying from time to time the descriptions of those services. The definitions proposed would accomplish this.

Finally, CADAPSO submits that it would be equitable in the circumstances that no regulations relating to bank data processing service offerings become effective unless interested parties are afforded the opportunity of making their views known to the Minister of Finance or the Inspector General of Banks on any such proposed regulations. Such a safeguard is required since the regulations could, and in all likelihood will, have significant effects on data processing firms, whose banking related services are competitive with those of the banks.

CADAPSO's recommendations for specific amendments to Bill C-57 as discussed above, are set out in the following pages.

RECOMMENDATIONS OF CADAPSO
FOR AMENDMENTS TO BILL C-57

(Banks and Banking Law
Revision Act, 1978)

1. Delete paragraph 172(1)(k) of the proposed Bank Act.
2. Amend subsection 173(1) of the proposed Bank Act by adding the following definitions:

[In this section, ...]

"payment related data processing services" means data processing services directly relating to the clearing and settlement of payment items, as defined in the Canadian Payments Association Act, and which are prescribed by the regulations as being data processing services which a bank may provide to members of the Canadian Payments Association;

"banking related data processing services" means data processing services directly relating to the making or reporting on payments and deposits consisting of

 - (i) cheque reconciliation,
 - (ii) pre-authorized transfers of debits and credits,
 - (iii) accounts receivable analysis in connection with a factoring service performed by the bank,
 - (iv) payroll services which are limited to the preparation of cheques and other forms of payment,

and which are prescribed by the regulations as being data processing services which a bank may provide to a customer of the bank.
3. Amend subsection 173(2) of the proposed Bank Act by adding the following paragraph:

[Except as authorized by or under this Act, a bank shall not, directly or indirectly, ...]

 - (i) provide or offer to provide data processing services except
 - (i) payment related data processing services to any member of the Canadian Payments Association established pursuant to the Canadian Payments Association Act, and
 - (ii) banking related data processing services to any customer of the bank.

4. Amend section 307 of the proposed Bank Act by adding the following:

(3) There shall be published in the Canada Gazette at least sixty days before the proposed effective date thereof a copy of every regulation that the Governor in Council proposes to make under subsection 173(1) and a reasonable opportunity shall be afforded to interested persons to make representations with respect thereto.

FULL MEMBERS

ADP Dealer Services, Ltd.,
1920 Eglinton Avenue East,
Toronto, Ontario

A.D.P. Systems Ltd.,
602 - 352 Donald Street,
Winnipeg, Manitoba,
R3B 2H8

Advertising Management Systems Ltd.,
950 Yonge Street, Suite 400,
Toronto, Ontario,
M4W 2J4

Alphatext Limited,
240 Catherine Street,
Ottawa, Ontario,
K2P 2G8

R. Angus Computer Services Ltd.,
16900 - 107th Avenue,
Edmonton, Alberta,
T5J 2S1

CBS Computer Business Systems Ltd.,
5250 Ferrier, Suite 800,
Montreal, Quebec

Canada Life Data Services,
330 University Avenue,
Toronto, Ontario

The Canada Systems Group (EST) Limited,
2599 Speakman Drive,
Mississauga, Ontario,
L5K 1B1

Canadian Data Processing Corp.,
119 West Pender Street,
Vancouver, B.C.

Causeway Financial Corporation Ltd.,
P.O. Box 3161,
London, Ontario,
N6A 4J4

Centre Informatex Enrg.,
1330 Michaud,
Drummondville, Quebec,
J2C 2Z5

Centre Informatique Calculus Ltee.,
1 Complexe Desjardins,
29ieme Etage,
Montreal, Quebec,
H5B 1B3

CINCOM Systems of Canada Ltd.,
55 City Centre Drive,
Mississauga, Ontario,
L5B 1M3

COGENA Inc.,
333 Rue St-Antoine Est,
Ste. 205,
Montreal, Quebec,
H2X 1R9

Compu-Data Limited,
93 Glen Cameron Road,
Thornhill, Ontario

Computel Systems Limited,
1200 St. Laurent Boulevard,
Ottawa, Ontario,
K1K 3B8

Computer Sciences Canada Ltd.,
Place du Canada,
Suite 367,
Montreal, Quebec,
H3B 2N8

Comshare Limited,
230 Galaxy Boulevard,
Rexdale, Ontario,
M9W 5R8

Comtech Group International Ltd.,
5 Fairview Mall Drive,
Suite 250,
Willowdale, Ontario,
M2J 2Z1

Cover-All Computer Services Ltd.,
1468 Victoria Park Avenue,
Toronto, Ontario,
M4A 2M2

Crawford Computer Services Ltd.,
120 Eglinton Avenue East,
Toronto, Ontario,
M4P 1E2

Data Key Ltd.,
P.O. Box 5676,
Station L,
Edmonton, Alberta,
T6C 4G1

Datacrown Limited,
650 McNicoll Avenue,
Willowdale, Ontario,
M2H 2E1

Dataline Systems Ltd.,
175 Bedford Road,
Toronto, Ontario,
M5R 2L2

Dupras, Alexandre,
Tremblay et Associes Inc.,
491 Boul. Lebeau,
Suite 200,
St. Laurent, Quebec,
H4N 1S2

DYAD Computer Systems Inc.,
80 Bloor Street West,
Suite 1402,
Toronto, Ontario,
M5S 2V1

Elan Data Makets,
825 Hamilton Street,
Vancouver, B.C.,
V6B 2R7

Empire Data Centres Ltd.,
9545 Cote de Liesse,
Dorval, Quebec,
H9P 1A5

Eric Moss & Associates Limited,
Snowdon Post Office,
Box 237,
Montreal, Quebec,
H3X 3T4

Industrial Life Technical Services Inc.,
2 Complexe Desjardins,
Suite 1317, East Tower,
P.O. Box 127,
Montreal, Quebec,
H5B 1B3

Infopro Limited,
9 Clintwood Gate,
Don Mills, Ontario,
M3A 1M3

Mailings Unlimited,
118 Shorting Road,
Scarborough, Ontario,
M1S 3S4

Maritime Computers Ltd.,
3767 Howe Avenue,
Halifax, Nova Scotia,
B3L 4H9

Model Management Systems Ltd.,
P.O. Box 151,
Toronto-Dominion Centre,
Toronto, Ontario,
M5K 1H1

Multiple Access Limited,
885 Don Mills Road,
Don Mills, Ontario,
M3C 3H1

Multitek Inc.,
Tour de l'Est, Ste. 1516,
Complexe Desjardins,
Montreal, Quebec,
H5B 1C6

National Data Company,
1480 Don Mills Road,
Don Mills, Ontario,
M3b 2X6

National Datacentre Corporation,
181 West Pender Street,
Vancouver, B.C.,
V6B 1S6

Progressive Data Systems Ltd.,
1184 Martingrove Road,
Rexdale, Ontario,
M9W 5M9

Quantum Information Resources Ltd.,
Place du Canada,
Suite 2080,
Montreal, Quebec,
H3B 2N2

Real Time Datapro Ltd.,
797 Don Mills Road,
Don Mills, Ontario,
M3C 1V1

SDI Associates Ltd.,
45 St. Clair Avenue West,
Toronto, Ontario,
M4V 1K9

S.M.A.,
700 ouest, rue de la Gauchetiere,
Montreal, Quebec,
H5A 1H5

SNC Computation Ltd.,
P.O. Box 39,
Desjardins Postal Station,
Montreal, Quebec,
H5B 1B2

Software Brokers Limited,
235 Lakeshore Road East,
Oakville, Ontario,
L6J 1H7

Systems Dimensions Limited,
770 Brookfield Road,
Ottawa, Ontario,
K1V 6J5

TSC Computer Limited,
2753 Eglinton Avenue East,
Suite 205,
Scarborough, Ontario,
M1J 2C7

Urban Computers Limited,
4025 McConnell Drive,
Burnaby, B.C.,
V5A 3A7

ASSOCIATE MEMBERS

Canadian General Electric,
Information Services,
1420 Dupont Street,
Toronto, Ontario,
M6H 2B2

Control Data Canada, Ltd.,
50 Hallcrown Place,
Willowdale, Ontario,
M2J 1P7

Digital Equipment of Canada Ltd.,
100 Herzberg Road,
P.O. Box 11500,
Kanata, Ontario,
K2H 8K8

IBM Canada Limited,
1150 Eglinton Avenue East,
Don Mills, Ontario,
M3C 1H7

Newfoundland & Labrador Computer
Services Ltd.,
P.O. Box 9308, Station B,
St. John's, Newfoundland,
A1A 2Y3

Saskatchewan Computer Utility Corp.,
2161 Scarth Street,
Regina, Saskatchewan,
S4P 2H8

APPENDICE «FTEA-1-B»

SOUSSION DE

L'ASSOCIATION CANADIENNE DES ORGANISATIONS
DE SERVICES INFORMATIQUES

AU

COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES FINANCIÈRES,
COMMERCIALES ET ÉCONOMIQUES,
DE LA CHAMBRE DES COMMUNES

SUR LE PROJET DE LOI C-57

(LOI 1978 DE RÉVISION DE LA LOI SUR LES BANQUES
ET LES ACTIVITÉS BANCAIRES)

SEPTEMBRE 1978

CADAPSO

Canadian Association of
Data Processing
Service Organizations

55 York Street, Suite 512
Toronto, Ontario M5J 1S2
(416) 363-8374

SOUMISSION DE
L'ASSOCIATION CANADIENNE DES ORGANISATIONS
DE SERVICES INFORMATIQUES

AU

COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES FINANCIÈRES,
COMMERCIALES ET ÉCONOMIQUES,
DE LA CHAMBRE DES COMMUNES

SUR LE PROJET DE LOI C-57

(LOI 1978 DE RÉVISION DE LA LOI SUR LES BANQUES
ET LES ACTIVITÉS BANCAIRES)

SEPTEMBRE 1978

SOMMAIRE

L'Association Canadienne des Organisations de Services Informatiques ("CADAPSO") appuie la restriction suggérée dans le livre blanc, au pouvoir des banques d'offrir des services informatiques aux clients. Les propositions du livre blanc correspondaient bien à la soumission de la CADAPSO déclarant que les services informatiques accomplis par les banques pour les clients constituent une concurrence injuste à l'encontre des entreprises canadiennes d'informatique. La CADAPSO suggère que cette limitation du pouvoir des banques soit expressément présentée comme une activité interdite, dans la subdivision 173(2) du projet de loi C-57, et non comme une activité autorisée, dans la subdivision 172(1).

L'interdiction devrait présenter des exceptions permettant aux banques d'offrir des services informatiques "relatifs aux paiements" aux membres de l'Association Canadienne des Paiements et des services informatiques "relatifs aux activités bancaires" aux clients des banques. La nature des services informatiques relatifs aux paiements et relatifs aux activités bancaires devrait être définie dans la législation, mais la description précise des services autorisés pourrait être donnée de temps en temps dans les réglementations. Ces réglementations ne devraient pas entrer en vigueur avant que les parties concernées n'aient eu l'occasion de faire connaître leurs opinions sur toute réglementation suggérée.

I. INTRODUCTION

Cette soumission présente les opinions de l'Association Canadienne des Organisations de Services Informatiques ("CADAPSO") sur le projet de loi C-57 (Loi 1978 de révision de la loi sur les banques et les activités bancaires), et en particulier sur les conditions dans lesquelles les banques canadiennes à charte seront autorisées à fournir des services informatiques.

La CADAPSO est une corporation dont le capital n'est pas composé d'actions, dont la qualité de membre est ouverte aux entreprises, corporations et organisations engagées de façon active dans la fourniture de services informatiques au Canada. Ses buts sont de promouvoir l'industrie des services informatiques au Canada, d'établir des normes professionnelles, un code de morale pour les experts des services d'ordinateur, et leur adoption par l'industrie, de procurer un forum pour l'échange d'informations sur l'industrie, et pour fournir une agence centrale pour le recueil et la présentation des informations sur l'industrie aux membres, au grand public et au gouvernement. Les 54 membres de la CADAPSO regroupent de fait toutes les organisations majeures de bureaux de service du Canada; elles sont énumérées en annexe A.

L'industrie des services informatiques fournit, sur le plan commercial, un temps machine brut; des systèmes interactifs de partage de temps; la conception de systèmes; l'analyse, la programmation et la mise en oeuvre de systèmes dont l'ordinateur est à la base; des études de praticabilité, des services de conseil, de finances et d'éducation liés aux services d'ordinateur; et l'enregistrement de données générales

sur les emplois, plus d'autres services de saisie de donnée.

II EN TOILE DE FOND

Avant l'apparition de l'ordinateur, les progrès techniques étaient principalement des extrapolations, représentant des prolongements à partir d'une base technologique connue et liés aux fonctions déjà perçues, qui pouvaient être remplies plus efficacement. L'ordinateur, par contre, a créé une technologie plus évolutive, donnant la poussée nécessaire à la modification fondamentale de la pensée et des actions humaines. L'industrie des services informatiques est l'accoucheuse de cette technologie, et l'importance pour le Canada de posséder une industrie forte et viable de services détenue par des Canadiens est maintenant largement reconnue.

Alors que l'industrie canadienne des services informatiques a atteint un certain niveau de succès et de maturité, elle a, depuis sa création, fonctionné, et continue à fonctionner, dans des conditions de concurrence sévère et souvent injustes. Cette concurrence existe en raison de l'entrée dans l'industrie de service des supports de télécommunication, d'universités et d'autres institutions supportées fiscalement, ainsi que des banques à charte.

Depuis la dernière révision de la loi bancaire, les banques à charte canadiennes ont élargi la variété des services offerts à leurs clients, et ceux-ci incluent maintenant divers services de nature informatique, tels que:

- (a) la préparation des feuilles de paye et l'analyse de la répartition de la main-d'oeuvre,
- (b) les comptes créditeurs, les comptes débiteurs, la facturation et le service de recouvrement,
- (c) la comptabilité des petits commerces,
- (d) les services d'analyse des ventes et de contrôle de stock,
- (e) les impôts et la comptabilité municipales
- (f) le grand livre et la comptabilité financière, et
- (g) la préparation et l'encodage avec reconnaissance des caractères magnétiques codés des traites de paiement pré-autorisées.

Les banques ont déclaré qu'à leur avis tous ces services sont un prolongement de la fonction bancaire normale, et qu'il n'est pas dans l'intérêt du public d'interdire aux banques de fournir ces services supplémentaires, afin, de ce fait, de mettre à la disposition des clients des banques l'avantage d'économies d'échelles.

De l'avis de la CADAPSO, un grand nombre des services informatiques proposés par les banques à charte canadiennes ne sont pas directement en relation avec les activités bancaires et sont offerts principalement parce que les banques désirent se concurrencer l'une l'autre pour gagner des clients, en proposant une variété de services offerts aussi complète que possible.

Les activités des banques à charte visant à offrir ces sortes de service créent une concurrence injuste à l'encontre des entreprises d'informatique, pour les raisons suivantes:

- (a) Apport de subventions indirectes. Étant donné qu'il est difficile de déterminer le coût réel de la portion des installations et des frais généraux des banques qui est employée à de tels services, il y a une possibilité d'apport de subventions indirectes à de tels services et aux installations qui y sont utilisées. Un tel apport de subventions indirectes peut, et de fait a, pris la forme de prix dévastateurs pour de tels services d'ordinateur. Ils sont souvent considérés par les banques comme des "sacrifiés".
- (b) Ventes ligotées. Une banque est dans une position de force pour persuader ses clients d'utiliser les services informatiques, particulièrement si on envisage d'emprunter à la banque. En outre, une fois que le client d'une banque utilise les services informatiques de sa banque, il ne peut jouir de la liberté de changer de fournisseur qu'au risque de troubler ses relations avec la banque.

(c) Conflits d'intérêt. L'industrie des services informatiques a traditionnellement considéré les banques à charte comme une source de capital permettant d'organiser et d'étendre les affaires. La concurrence entre une banque et son client, dans le domaine majeur d'affaires d'un tel client, crée un conflit d'intérêt du point de vue de la banque. Puisque les entreprises de service utilisent normalement les crédits bancaires pour financer l'expansion et l'acquisition d'affaires, il sera difficile pour elles de revoir de tels programmes dans le détail et confidentiellement avec leurs banquiers, si de tels banquiers sont des concurrents en puissance. Une autre forme de conflit dans l'organisme bancaire pourrait surgir du fait que les banques prennent souvent des garanties sur le stock et le compte débiteur de l'emprunteur, pour les prêts commerciaux. Quand une banque fournira, elle aussi, à l'emprunteur, des services informatiques pour ces postes, la banque sera en meilleure position pour contrôler de plus près les mouvements de stock et des comptes débiteurs.

Il n'est pas des plus intéressant pour le client d'une banque que son choix d'une banque soit influencé par sa dépendance des services informatiques d'une quelconque banque; donc, du point de vue de la CADAPSO, la création d'une telle dépendance est précisément l'objectif de certaines banques. Il n'est pas non plus des plus intéressant pour les entreprises d'affaires que leur liberté du choix des services

informatiques soit restreinte ou influencée par des considérations sur les banques.

III. LE LIVRE BLANC

Le livre blanc sur la révision de la législation bancaire canadienne (le "livre blanc"), émis en août 1976, reflétait la compréhension fondamentale des préoccupations de la CADAPSO face aux services informatiques offerts par les banques canadiennes à charte. Il reconnaissait que l'industrie pourra servir le public et satisfaire les demandes croissantes de traitements informatiques, en tant que services spécialisés, à condition qu'elle ne soit pas soumise "à une concurrence injuste de la part des établissements bancaires dans des domaines n'étant pas directement en relation avec les activités bancaires." Le livre blanc proposait, entre autres choses,

"que le pouvoir des banques de s'engager, directement ou indirectement, dans le traitement informatique soit limité à l'offre directe au public de certains services informatiques "relatifs aux activités bancaires", le traitement informatique étant effectué par la banque, sous la réserve des réglementations approuvées par l'Administrateur du Conseil, sur la recommandation du Ministre des finances. Les réglementations limiteront les activités des banques aux services en relation directe avec le versement des paiements, tels que le

classement des dépôts et des paiements, la totalisation des chèques, les débits et crédits pré-autorisés, les programmes de préparation de feuille de paye et les services informatiques relatifs au service d'achat de créances. La fourniture, à d'autres établissements financiers, de services d'ordinateur formant partie intégrante des activités bancaires sera également autorisée. On exigera des banques qu'elles fournissent à tout client, sur sa requête, toutes les données exploitables sur machine se rapportant à ses affaires, qui peuvent avoir été acquises en offrant un service" (p.23).

IV. PROJET DE LOI C-57

Le projet de loi C-57 adopte une position qui diffère légèrement mais d'une manière importante, des propositions du livre blanc, quant aux services informatiques offerts par les banques. La subdivision 172(1) du projet de loi C-57 énumère les pouvoirs que l'on propose d'accorder aux banques, qui permettraient à une banque de "s'engager dans et d'effectuer de telles affaires perçues généralement comme faisant partie des activités bancaires, et, sans limiter le caractère général de ce qui précède", de

"(K) fournir de tels services informatiques relatifs aux activités bancaires, dans le sens établi par les réglementations, qui sont définies par les réglementations comme étant des services qu'une banque peut procurer."

Alors que le livre blanc indiquait que les pouvoirs des banques de s'engager, directement ou indirectement, dans les services informatiques seront limités à offrir directement certains services relatifs aux activités bancaires, sous réserve de la réglementation, le projet de loi C-57 stipule, en substance, que les vastes pouvoirs des banques de s'engager dans "de telles affaires perçues généralement comme faisant partie des activités bancaires" devront inclure spécifiquement la fourniture des services informatiques relatifs aux activités bancaires, tels que définis par les réglementations.

De l'avis de la CADAPSO, qui reste attachée au livre blanc, il est nécessaire de restreindre le pouvoir des banques, concernant les services informatiques, aux offres de service précises qui seront autorisées. Il a toujours été difficile de cerner les limites du pouvoir conféré aux banques par le paragraphe 75(1)(e) de la loi bancaire actuelle, qui stipule "s'engager dans et effectuer de telles affaires perçues généralement comme faisant partie des activités bancaires". Cette imprécision serait reportée dans le projet de loi C-57 si on autorisait les banques à fournir les sortes de services informatiques qui peuvent être précisées dans les réglementations, et si on les autorisait à profiter également, en relation avec de tels services et d'autres services informatiques, de la vaste étendue potentielle du pouvoir absolu.

En conséquence, la CADAPSO suggère que le pouvoir des banques d'offrir des services informatiques soit présenté comme une limitation et non un élargissement, sur le pouvoir absolu. La CADAPSO suggère que le paragraphe 172(1)(k) du projet de loi C-57 soit supprimé et que la

limitation des services informatiques offerts par les banques soit présentée dans la subdivision 173(2), qui énumère spécifiquement les activités interdites.

La proposition de la CADAPSO serait suivie si l'on rajoutait un paragraphe dans la subdivision 173(2), portant que "sauf dans les conditions prévues par ou en vertu de la présente loi, une banque ne peut, directement ou indirectement,"

"fournir ou offrir de fournir des services informatiques..."

Une exception serait utile afin de déterminer les seuls services offerts par les banques qui seront permis. Conformément au livre blanc, les exceptions devraient autoriser les banques à offrir (a) des services "relatifs aux paiements" aux autres banques et certains autres établissements financiers, et (b) des services "relatifs aux activités bancaires" aux clients des banques. De l'avis de la CADAPSO, les établissements financiers qui peuvent avoir besoin de recourir à des services informatiques "relatifs aux paiements" sont les établissements qui deviendront membres de l'Association Canadienne des Paiements proposée, puisque les services "relatifs aux paiements" sont ceux qui font partie intégrante des activités bancaires. En conséquence, la CADAPSO suggère que la limitation proposée aux pouvoirs des banques de "ne pas fournir ou offrir de fournir des services informatiques" soit suivie par une exception, dans les termes suivants:

"sauf

- (i) les services informatiques relatifs aux paiements, à tout membre de l'Association Canadienne des Paiements, constituée conformément à la loi sur l'Association Canadienne des Paiements, et
- (ii) les services informatiques relatifs aux activités bancaires à quelque client que ce soit de la banque."

La proposition ci-dessus rendrait nécessaire la définition des termes "relatifs aux paiements" et "relatifs aux activités bancaires". Bien que la CADAPSO se rende bien compte de la difficulté de définir clairement des concepts connexes technologiquement, il est néanmoins nécessaire de mettre sur pied de telles définitions. Pour ce qui est des services informatiques "relatifs aux paiements" ce seront les services qui sont en relation directe avec la compensation et la liquidation des "effets de paiement", tels que définis dans la loi sur l'Association Canadienne des Paiements proposée. Pour ce qui est des services informatiques "relatifs aux activités bancaires" ce seront les services directement liés à la réalisation de et au rapport sur les paiements. De l'avis de la CADAPSO, la nature intrinsèque de ces deux sortes de services ne subiront vraisemblablement pas de changement majeur avant la prochaine révision parlementaire de la législation bancaire, mais la définition précise et l'étendue des services peuvent varier de temps en temps, et devraient être précisées dans les réglementations. En conséquence, la CADAPSO propose que les définitions suivantes soient présentées dans la subdivision 173(1):

- (a) "les services informatiques relatifs aux paiements" représentent les services informatiques directement liés à la compensation et à la liquidation des effets de paiement, tels que définis dans la loi sur l'Association Canadienne des Paiements, et qui sont définis par les réglementations comme étant des services informatiques qu'une banque peut fournir aux membres de l'Association Canadienne des Paiements;
- (b) "les services informatiques relatifs aux activités bancaires" représentent les services informatiques directement liés à la réalisation de et au rapport sur les paiements et dépôts, regroupant
- (i) la totalisation des chèques,
 - (ii) les transferts pré-autorisés des débits et crédits,
 - (iii) l'analyse des comptes débiteurs en relation avec un service d'achat de créances par la banque,
 - (iv) les services de feuille de paye qui sont limités à la préparation des chèques et des autres formes de paiement,

et qui sont définis par les réglementations comme étant des services informatiques qu'une banque peut fournir à un client de la banque.

Il est, de l'avis de la CADAPSO, impératif que les réglementations n'accroissent pas l'étendue des services informatiques relatifs aux paiements et relatifs aux activités bancaires que les banques peuvent offrir, mais qu'elles se limitent à la donnée, de temps en temps, de descriptions précises de ces services. Les définitions que nous avons proposées le feraient.

Pour terminer, la CADAPSO pense qu'il serait juste, étant donné les circonstances, qu'aucune réglementation concernant les services informatiques offerts par les banques n'entre en vigueur avant que les parties concernées n'aient eu l'occasion de faire connaître leur point de vue au Ministre des finances ou à l'Inspecteur Général des banques, sur toute proposition de ce genre. Une telle garantie est nécessaire puisque les réglementations pourraient avoir, et selon toute vraisemblance auront des effets de grande portée sur les entreprises d'informatique, dont les services relatifs aux activités bancaires entrent en concurrence avec ceux des banques.

Les recommandations de la CADAPSO sur les amendements particuliers du projet de loi C-57 discutés ci-dessus, sont présentées dans les pages qui suivent.

RECOMMANDATIONS DE LA CADAPSO
SUR LES AMENDEMENTS DU PROJET DE LOI C-57

(Loi 1978 de révision de la loi
sur les banques et les activités bancaires)

1. Supprimer le paragraphe 172(1)(k) de la loi bancaire suggérée.
2. Amender la subdivision 173(1) de la loi bancaire suggérée en ajoutant les définitions suivantes:

(Dans cette section,...)

"les services informatiques relatifs aux paiements" représentent les services informatiques directement liés à la compensation et à la liquidation des effets de paiement, tels que définis dans la loi sur l'Association Canadienne des Paiements, et qui sont définis par les réglementations comme étant des services informatiques qu'une banque peut fournir aux membres de l'Association Canadienne des paiements;

"les services informatiques relatifs aux activités bancaires" représentent les services informatiques directement liés à la réalisation de et au rapport sur les paiements et dépôts, regroupant

- (i) la totalisation des chèques,
- (ii) les transferts pré-autorisés des débits et crédits,
- (iii) l'analyse des comptes débiteurs en relation avec un service d'achat de créances par la banque,
- (iv) les services de feuille de paye qui sont limités à la préparation des chèques et des autres formes de paiement,

et qui sont définis par les réglementations comme étant des services informatiques qu'une banque peut fournir à un client de la banque.

3. Amender la subdivision 173(2) de la loi bancaire suggérée en ajoutant le paragraphe qui suit:

(Sauf dans les conditions prévues par ou en vertu de la présente loi, une banque ne peut, directement ou indirectement,...)

(i) fournir ou offrir de fournir des services informatiques sauf

- (i) les services informatiques relatifs aux paiements, à tout membre de l'Association Canadienne des Paiements, constituée conformément à la loi sur l'Association Canadienne des Paiements, et
- (ii) les services informatiques relatifs aux activités bancaires à quelque client que ce soit de la banque.

4. Amender la section 307 de la loi bancaire suggérée en ajoutant ce qui suit:

(3) Une copie de chaque réglementation que l'Administrateur du Conseil se propose d'établir en vertu de la subdivision 173(1) paraîtra dans le Canada Gazette au moins soixante jours avant la date proposée pour l'entrée en vigueur de ceci, et une occasion convenable d'apporter leurs commentaires sur le sujet de ceci sera donnée aux personnes concernées.

MEMBRES À PART ENTIÈRE

ADP Dealer Services, Ltd.,
1920 Eglinton Avenue East,
Toronto, Ontario

A.D.P. Systems Ltd.,
602 - 352 Donald Street,
Winnipeg, Manitoba,
R3B 2H8

Advertising Management Systems Ltd.,
950 Yonge Street, Suite 400,
Toronto, Ontario,
M4W 2J4

Alphatext Limited,
240 Catherine Street,
Ottawa, Ontario,
K2P 2G8

R. Angus Computer Services Ltd.,
16900 - 107th Avenue,
Edmonton, Alberta,
T5J 2S1

CBS Computer Business Systems Ltd.,
5250 Ferrier, Suite 800,
Montreal, Quebec

Canada Life Data Services,
330 University Avenue,
Toronto, Ontario

The Canada Systems Group (EST) Limited,
2599 Speakman Drive,
Mississauga, Ontario,
L5K 1B1

Canadian Data Processing Corp.,
119 West Pender Street,
Vancouver, B.C.

Causeway Financial Corporation Ltd.,
P.O. Box 3161,
London, Ontario,
N6A 4J4

Centre Informatex Enrg.,
1330 Michaud,
Drummondville, Quebec,
J2C 2Z5

Centre Informatique Calculus Ltee.,
1 Complexe Desjardins,
29ieme Etage,
Montreal, Quebec,
H5B 1B3

CINCOM Systems of Canada Ltd.,
55 City Centre Drive,
Mississauga, Ontario,
L5B 1M3

COGENA Inc.,
333 Rue St-Antoine Est,
Ste. 205,
Montreal, Quebec,
H2X 1R9

Compu-Data Limited,
93 Glen Cameron Road,
Thornhill, Ontario

Computel Systems Limited,
1200 St. Laurent Boulevard,
Ottawa, Ontario,
K1K 3B8

Computer Sciences Canada Ltd.,
Place du Canada,
Suite 367,
Montreal, Quebec,
H3B 2N8

Comshare Limited,
230 Galaxy Boulevard,
Rexdale, Ontario,
M9W 5R8

Comtech Group International Ltd.,
5 Fairview Mall Drive,
Suite 250,
Willowdale, Ontario,
M2J 2Z1

Cover-All Computer Services Ltd.,
1468 Victoria Park Avenue,
Toronto, Ontario,
M4A 2M2

Crawford Computer Services Ltd.,
120 Eglinton Avenue East,
Toronto, Ontario,
M4P 1E2

Data Key Ltd.,
P.O. Box 5676,
Station L,
Edmonton, Alberta,
T6C 4G1

Datacrown Limited,
650 McNicoll Avenue,
Willowdale, Ontario,
M2H 2E1

Dataline Systems Ltd.,
175 Bedford Road,
Toronto, Ontario,
M5R 2L2

Dupras, Alexandre,
Tremblay et Associes Inc.,
491 Boul. Lebeau,
Suite 200,
St. Laurent, Quebec,
H4N 1S2

DYAD Computer Systems Inc.,
80 Bloor Street West,
Suite 1402,
Toronto, Ontario,
M5S 2V1

Elan Data Makets,
825 Hamilton Street,
Vancouver, B.C.,
V6B 2R7

Empire Data Centres Ltd.,
9545 Cote de Liesse,
Dorval, Quebec,
H9P 1A5

Eric Moss & Associates Limited,
Snowdon Post Office,
Box 237,
Montreal, Quebec,
H3X 3T4

Industrial Life Technical Services Inc.,
2 Complexe Desjardins,
Suite 1317, East Tower,
P.O. Box 127,
Montreal, Quebec,
H5B 1B3

Infopro Limited,
9 Clintwood Gate,
Don Mills, Ontario,
M3A 1M3

Mailings Unlimited,
118 Shorting Road,
Scarborough, Ontario,
M1S 3S4

Maritime Computers Ltd.,
3767 Howe Avenue,
Halifax, Nova Scotia,
B3L 4H9

Model Management Systems Ltd.,
P.O. Box 151,
Toronto-Dominion Centre,
Toronto, Ontario,
M5K 1H1

Multiple Access Limited,
885 Don Mills Road,
Don Mills, Ontario,
M3C 3H1

Multitek Inc.,
Tour de l'Est, Ste. 1516,
Complexe Desjardins,
Montreal, Quebec,
H5B 1C6

National Data Company,
1480 Don Mills Road,
Don Mills, Ontario,
M3b 2X6

National Datacentre Corporation,
181 West Pender Street,
Vancouver, B.C.,
V6B 1S6

Progressive Data Systems Ltd.,
1184 Martingrove Road,
Rexdale, Ontario,
M9W 5M9

Quantum Information Resources Ltd.,
Place du Canada,
Suite 2080,
Montreal, Quebec,
H3B 2N2

Real Time Datapro Ltd.,
797 Don Mills Road,
Don Mills, Ontario,
M3C 1V1

SDI Associates Ltd.,
45 St. Clair Avenue West,
Toronto, Ontario,
M4V 1K9

S.M.A.,
700 ouest, rue de la Gauchetiere,
Montreal, Quebec,
H5A 1H5

SNC Computation Ltd.,
P.O. Box 39,
Desjardins Postal Station,
Montreal, Quebec,
H5B 1B2

Software Brokers Limited,
235 Lakeshore Road East,
Oakville, Ontario,
L6J 1H7

Systems Dimensions Limited,
770 Brookfield Road,
Ottawa, Ontario,
K1V 6J5

TSC Computer Limited,
2753 Eglinton Avenue East,
Suite 205,
Scarborough, Ontario,
M1J 2C7

Urban Computers Limited,
4025 McConnell Drive,
Burnaby, B.C.,
V5A 3A7

MEMBRES ASSOCIÉS

Canadian General Electric,
Information Services,
1420 Dupont Street,
Toronto, Ontario,
M6H 2B2

Control Data Canada, Ltd.,
50 Hallcrown Place,
Willowdale, Ontario,
M2J 1P7

Digital Equipment of Canada Ltd.,
100 Herzberg Road,
P.O. Box 11500,
Kanata, Ontario,
K2H 8K8

IBM Canada Limited,
1150 Eglinton Avenue East,
Don Mills, Ontario,
M3C 1H7

Newfoundland & Labrador Computer
Services Ltd.,
P.O. Box 9308, Station B,
St. John's, Newfoundland,
A1A 2Y3

Saskatchewan Computer Utility Corp.,
2161 Scarth Street,
Regina, Saskatchewan,
S4P 2H8

APPENDIX "FTEA-2-B"

SUPPLEMENTAL SUBMISSION OF

CANADIAN ASSOCIATION OF DATA
PROCESSING SERVICE ORGANIZATIONS

TO THE

HOUSE OF COMMONS STANDING
COMMITTEE ON FINANCE, TRADE
AND ECONOMIC AFFAIRS

ON BILL C-57

(BANKS AND BANKING LAW
REVISION ACT, 1978)

CADAPSO



Canadian Association of
Data Processing
Service Organizations

55 York Street, Suite 512
Toronto, Ontario M5J 1S2
(416) 363-8374

SUPPLEMENTAL SUBMISSION OF

CANADIAN ASSOCIATION OF DATA
PROCESSING SERVICE ORGANIZATIONS

TO THE

HOUSE OF COMMONS STANDING
COMMITTEE ON FINANCE, TRADE
AND ECONOMIC AFFAIRS

ON BILL C-57

(BANKS AND BANKING LAW
REVISION ACT, 1978)

OCTOBER 1978

SUMMARY

The Canadian Association of Data Processing Service Organizations ("CADAPSO") is opposed to many of the provisions of the draft Data Processing Regulations proposed to be made pursuant to subsection 172(1)(k) of Bill C-57. The proposed regulations diverge in material respects from the proposals set out in the White Paper and would permit Canadian banks to provide a broader range of data processing services to bank customers and financial institutions than was contemplated in the White Paper. This submission sets out CADAPSO's objections to the draft regulations. The concerns of CADAPSO expressed in its first submission to your Committee about the need to limit data processing offerings of the chartered banks by means of appropriate provisions in the Bank Act, and not merely by regulation are made more urgent by the proposed Data Processing Regulations. CADAPSO continues to hold, and submits to your Committee, that the policy objectives of the White Paper in respect of bank data processing service offerings would be best met and served by amendments to Bill C-57 as suggested in CADAPSO's first submission to your Committee. Any regulations defining such permitted services should not come into force until interested parties have had an opportunity to make known their views.

I. INTRODUCTION

This submission of the Canadian Association of Data Processing Service Organizations ("CADAPSO") is supplemental to its submission dated September 1978 and sets out CADAPSO's views on the draft regulations under paragraph 172(1)(k) of the proposed Bank Act (the "Data Processing Regulations").

The draft Data Processing Regulations were issued by the Minister of Finance on September 20, 1978, very shortly after the deadline established by your Committee for receiving submissions on Bill C-57. Because of the importance of the draft Data Processing Regulations to the Canadian data processing service industry and the issues which they raise, CADAPSO sought and obtained leave from your Committee to make this supplementary submission. For ease of reference a copy of the press release of the Department of Finance announcing the draft Data Processing Regulations and a copy of the regulations are annexed hereto.

In CADAPSO's view, the draft Data Processing Regulations diverge in certain material respects from the position with respect to data processing service offerings of chartered banks adopted in the White Paper on the Revision of Canadian Banking Legislation (the "White Paper") issued in August 1976, and permit the bank substantially broader scope in offering such services than was contemplated in the White Paper.

II. THE WHITE PAPER

The White Paper recognized that the Canadian data processing service industry is able to service the public and meet the growing demand for data processing as a specialized service, provided it is not subject to "undue competition from banking institutions in areas not closely related to banking". The White Paper proposed, inter alia,

"that the power of banks to engage, directly or indirectly, in data processing be limited to offering directly to the public certain "banking-related" data processing services where the data processing is done by the Bank, subject to regulations approved by the Governor in Council on the recommendation of the Minister of Finance. The regulations will restrict the banks to services directly related to the making of payments, such as the classification of deposits and payments, cheque reconciliation, pre-authorized debits and credits, payroll preparation plans and data processing in connection with a factoring service. The provision to other financial institutions of computer services that are an integral part of banking operations will also be permitted. The banks will be required to provide any customer, at his request, with any machine-readable data regarding his business which may have been acquired in providing a service." (p.23) (emphasis added)

It is important to stress that the policy considerations relating to the competitive position of the chartered banks vis a vis the industry and recognized in the

White Paper found expression in the specific recommendations that the power of the banks in this area be limited to offering to the public certain banking-related data processing services, subject to regulations, and to offering to other financial institutions computer services which are an integral part of banking operations.

III. THE DRAFT REGULATIONS

The draft Data Processing Regulations were prepared and issued without any advance consultation with CADAPSO or its members. They propose to empower the chartered banks to offer to clients of the banks the data processing services enumerated in subsection 3(1). These include the preparation of payroll by various methods including

"(vi) the preparation of summary reports of the distribution of labour and salary costs into agreed upon classifications and also the preparation of comparison reports provided that such comparisons are limited to similar data of the client for previous time periods".

It will be recalled that the White Paper proposals would have permitted banks to offer data processing services in connection with "payroll preparation plans". CADAPSO submits that the preparation of labour and cost distribution and comparison reports is beyond the normal scope of payroll

preparation and is not banking-related. The provision of all management reports relating to payroll should therefore be specifically prohibited. This would be consistent with the position adopted in subsection 3(2) of the draft regulations which would prohibit the banks from offering to clients data processing services which relate primarily to the management of their business.

Section 4 of the draft Data Processing Regulations would permit the chartered banks to provide to "financial institutions" data processing services which are an "integral part of banking operations" and including the following:

- (a) clearing services,
- (b) deposit and loan accounting services,
- (c) mortgage accounting services,
- (d) securities accounting services,
- (e) general ledger accounting services,
- (f) credit card services, and
- (g) payment card services.

CADAPSO has a number of serious objections to section 4. First, the scope of the services described in section 4 are beyond services which are an integral part of banking. It will be recalled that the White Paper proposed a limitation of services to other financial institutions to

those which are an integral part of banking. Section 4 has expanded the scope of permitted services to those which are an integral part of banking operations, including, without limitation, the services listed. CADAPSO submits that it is only clearing services and deposit and loan accounting services which are integral to banking. The other services listed are services which banks may desire to automate but, it is submitted, they do not relate to the basic banking function, which is to accept deposits from the public and to honour instruments drawn on the bank by its depositors. Moreover, section 4 may create some uncertainty in its application because the banks would be permitted to provide any other service which it considered to be related to "an integral part of banking operations". It is precisely because the banks will undoubtedly claim that the scope and nature of "banking operations" will change from time to time, and presumably expand, that a clearly defined limitation is required.

Section 4 of the draft regulations would permit banks to provide the services described to "financial institutions", as defined in section 2. The definition proposed is far too broad and would include members of the Canadian Payments Association, any institution which accepts deposits from the public which are transferable by order, loan and trust corporations and corporations 80% or more of the assets of

which are made up of debt securities and loans receivable. The rationale for permitting banks to provide services which are an integral part of banking does not justify the extension of the permitted offerees of such services to loan and trust corporations or financial corporations as defined in subsection 192(1) of Bill C-57. Those corporations do not primarily engage in banking activities. CADAPSO therefore submits that services which are an integral part of banking be permitted but only to members of the Canadian Payment Association and other deposit taking institutions.

CADAPSO notes that section 6 of the proposed regulations would require banks providing data processing services to a client to make available, on request, in machine-readable or printed form any information concerning the client obtained in the course of providing such services, but only if that information is readily available in that form. The requirement that information be readily available is restrictive and would tend to undermine the policy objectives which section 6 is designed to meet, namely to permit data processing customers of banks to have full access to their data for verification, to ensure that processing performed by banks does not extend beyond the scope of permitted services and that the banks' own records are not merged with those of the customer. CADAPSO therefore submits that the qualification as to information being readily available in machine-readable or printed form be deleted.

The purpose and meaning of section 7 of the proposed regulations are not clear and CADAPSO submits that section 7 be deleted. The purpose of the regulations would be substantially undermined if the regulations were made inapplicable if the permitted data processing services were performed outside Canada and no limitation were to exist with respect to services performed outside Canada.

IV. CADAPSO POSITION

CADAPSO continues to believe that the resolution of the policy issues raised by data processing service offerings of the Canadian chartered banks should be as proposed in CADAPSO's first brief to the Committee. A clearly stated prohibition of data processing service offerings by banks should set out in the Bank Act which should include defined exceptions permitting banks to perform banking-related services to customers and payment-related services to members of the Canadian Payments Association. The Act itself should define the nature of those services and the regulations should merely provide a mechanism for developing more specific descriptions of the services. No such regulations or amendments thereto should come into force unless and until interested parties have had an opportunity to make known their views on any proposed regulations or amendments.

CADAPSO stresses once again that the draft Data Processing Regulations diverge considerably from the position adopted in the White Paper to the potential detriment of the Canadian data processing services industry.

Release

Information Division
Department of Finance
Ottawa, Ont. K1A 0G5
(613) 992-1573

Communiqué

Division de l'Information
Ministère des Finances
Ottawa, Ont. K1A 0G5
(613) 992-1573

Immediate release

Ottawa, September 20, 1978
78-109

Finance Minister Jean Chrétien today issued the first part of draft regulations under the revised banking legislation, Bill C-57, now before Parliament.

The draft regulations deal with two subsections of section 172 of the legislation proposing that chartered banks be empowered to engage in financial leasing and to provide banking-related data processing services to clients. In both areas the draft regulations follow proposals set out in the 1976 White Paper on Revision of Canadian Banking Legislation.

Draft regulations on other matters will be issued later.

The bill before Parliament, the Banks and Banking Law Revision Act, 1978, was introduced in May and its subject matter has been referred to committees of the House of Commons and Senate.

Copies of the draft regulations issued today are attached.



D R A F TData Processing Regulations (s. 172(1)(k))Short Title

1. These Regulations may be cited as the Data Processing Regulations.

Interpretation

2. In these Regulations,

"client" of a bank means a person, association, group or institution that pays for services of a bank and, where a client is a corporation, includes any corporation controlled by that corporation;

"data processing" means the manual or computerized performance by a bank of any clerical or bookkeeping function on behalf of a client;

"financial institution" means

- (a) a member of the Canadian Payments Association,
 - (b) a trust or loan corporation as defined in subsection 192(1) of the Act,
 - (c) a financial corporation as defined in subsection 192(1) of the Act, and
 - (d) any other institution that accepts from the public deposits which are transferable by order.
3. (1) Subject to subsection (2), a bank may provide directly to a client any of the following data processing services:
 - (a) the classification and reporting of payments and deposits by the client;
 - (b) cheque reconciliation;
 - (c) the processing of pre-authorized debits and credits of the client;
 - (d) where the client is an employer, the preparation of the client's payroll by

- (i) the calculation of gross salary or wages of the employees of the client from information such as, the number of hours worked, items produced, data on rates of pay or commissions and other relevant information,
 - (ii) the calculation of net pay of the employees and the preparation of cheques and cheque stubs, pay slips or similar statements that present the details of the gross to net calculation,
 - (iii) the preparation of summary reports to the client to allow for an adequate audit and control of the payroll operation,
 - (iv) the preparation of an individual employee's earnings records,
 - (v) the production of forms or statements with respect to the earnings of an individual employee or group of employees and the amounts withheld from such earnings where such forms or statements are required under any Act of Parliament or of a legislature or any regulation thereunder,
 - (vi) the preparation of summary reports of the distribution of labour and salary costs into agreed upon classifications and also the preparation of comparison reports provided that such comparisons are limited to similar data of the client for previous time periods,
 - (vii) the provisions of summary reports relating to amounts withheld from the gross earnings of employees of the client, and
 - (viii) the compilation of a list of disbursements made
- (2) No bank shall provide directly or indirectly to a client any of the following data processing services:
- (a) accounts payable services;
 - (b) accounts receivable services other than accounts receivable services that are related to a factoring service;
 - (c) general accounting services other than as specified in Section 4;
 - (d) sales analysis and inventory control services;
 - (e) data preparation services; and
 - (f) non-payments-related services at point-of-sales terminals.

4. In addition to any services that may be provided pursuant to section 3, a bank may provide directly to a financial institution any data processing services which the bank has developed for its own use and that are an integral part of banking operations and without limiting the generality of the foregoing, including any of the following data processing services:
 - (a) clearing services;
 - (b) deposit and loan accounting services;
 - (c) mortgage accounting services;
 - (d) securities accounting services;
 - (e) general ledger accounting services;
 - (f) credit card services; and
 - (g) payment card services.
5. In addition to the services that may be provided pursuant to sections 3 and 4, a bank may provide to a corporation, of which the bank holds in excess of ten percent of the voting shares, any data processing service.
6. Where a bank provides data processing service to a client, it shall, at the request of the client, and on payment of a reasonable fee therefor, make available to the client within a reasonable time thereafter, in machine-readable or printed form, any information concerning the business of the client that is acquired in the course of providing the services, if that information is readily available in that form.
7. These Regulations apply only to the provision by a bank of data processing services in Canada.

APPENDICE «FTEA-2-B»

SUPPLÉMENT À LA SOUMISSION DE
L'ASSOCIATION CANADIENNE DES ORGANISATIONS
DE SERVICES INFORMATIQUES

AU

COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES FINANCIÈRES,
COMMERCIALES ET ÉCONOMIQUES,
DE LA CHAMBRE DES COMMUNES

SUR LE PROJET DE LOI C-57
(LOI 1978 DE RÉVISION DE LA LOI SUR LES
BANQUES ET LES ACTIVITÉS BANCAIRES)

OCTOBRE 1978

CADAPSO



Canadian Association of
Data Processing
Service Organizations

55 York Street, Suite 512
Toronto, Ontario M5J 1S2
(416) 363-8374

SUPPLÉMENT À LA SOUMISSION DE
L'ASSOCIATION CANADIENNE DES ORGANISATIONS
DE SERVICES INFORMATIQUES

AU

COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES FINANCIÈRES,
COMMERCIALES ET ÉCONOMIQUES,
DE LA CHAMBRE DES COMMUNES

SUR LE PROJET DE LOI C-57
(LOI 1978 DE RÉVISION DE LA LOI SUR LES
BANQUES ET LES ACTIVITÉS BANCAIRES)

OCTOBRE 1978

SOMMAIRE

L'Association Canadienne des Organisations de Services Informatiques ("CADAPSO") est opposée à un grand nombre des dispositions de l'ébauche du règlement relatif aux services informatiques que l'on se propose d'appliquer conformément au paragraphe 172 (1) (k) du projet de loi C-57. Le règlement proposé diffère de façon considérable des propositions exposées dans le livre blanc, et permettrait aux banques canadiennes de fournir une gamme plus importante de services informatiques aux clients des banques et aux institutions financières que ce qui était prévu dans le livre blanc. Cette soumission présente les objections de la CADAPSO à l'ébauche du règlement. Les inquiétudes de la CADAPSO présentées dans sa première soumission à votre comité, concernant le besoin de limiter les offres de services informatiques des banques à charte, au moyen de dispositions appropriées à insérer dans la législation bancaire, et non seulement par un règlement, deviennent plus pressantes en raison du règlement proposé relativement aux services informatiques. La CADAPSO continue à soutenir, et à alléguer devant votre comité, que les objectifs de politique du livre blanc concernant les offres de services informatiques par les banques seraient atteints et servis de façon plus appropriée par des amendements au projet de loi C-57, tels que suggérés dans la première soumission de la CADAPSO à votre comité. Aucun règlement définissant de tels services autorisés ne devraient entrer en vigueur avant que les parties concernées n'aient eu l'occasion de faire connaître leurs points de vue.

1. INTRODUCTION

Cette soumission de l'Association Canadienne des Organisations de Services Informatiques ("CADAPSO") est un supplément à sa soumission en date de septembre 1978, et présente les points de vue de la CADAPSO sur l'ébauche préparée conformément au paragraphe 172 (1) (k) de la loi bancaire suggérée (le "règlement relatif aux services informatiques").

L'ébauche du règlement relatif aux services informatiques fut publiée par le Ministre des Finances le 20 septembre 1978, très peu de temps après la date limite fixée par votre comité pour la réception des soumissions sur le projet de loi C-57. En raison de l'importance que revêt l'ébauche du règlement relatif aux services informatiques pour l'industrie canadienne des services informatiques, et en raison des questions qu'elle traite, la CADAPSO a demandé et obtenu de votre comité l'autorisation de rédiger ce supplément de soumission. Pour faciliter les références, une copie de la publication à la presse par le Ministère des Finances, présentant l'ébauche du règlement relatif aux services informatiques, et une copie du règlement sont annexées ci-joint.

De l'avis de la CADAPSO, l'ébauche du règlement relatif aux services informatiques diffère de façon assez considérable de la position sur les offres de services informatiques par les banques à charte adoptée dans le livre blanc sur la révision de la législation bancaire canadienne (le "livre blanc"), publié en août 1976, et permet en fait à la banque d'offrir une gamme de services plus étendue qu'il n'était prévu dans le livre blanc.

II. LE LIVRE BLANC

Le livre blanc reconnaissait que l'industrie canadienne des services informatiques est capable de servir le public et de faire face à la demande croissante de services informatiques en tant que service spécialisé, à condition qu'elle ne soit pas soumise à "une concurrence déloyale de la part des institutions bancaires dans des domaines qui ne sont pas de près reliés aux activités bancaires". Le livre blanc proposait, entre autres choses,

"que le pouvoir des banques de s'engager, directement ou indirectement, dans le traitement informatique soit limité à l'offre directe au public de certains services informatiques "relatifs aux activités bancaires", le traitement informatique étant effectué par la banque, sous la réserve des réglementations approuvées par l'Administrateur du Conseil, sur la recommandation du Ministre des Finances. Les réglementations limiteront les activités des banques aux services en relation directe avec le versement des paiements, tels que le classement des dépôts et des paiements, la totalisation des chèques, les débits et crédits pré-autorisés, les programmes de préparation de la feuille de paye et les services informatiques relatifs au service d'achat des créances. La fourniture, à d'autres établissements financiers, de services d'ordinateur faisant partie intégrante des activités bancaires sera également autorisée. On exigera des banques qu'elles fournissent à tout client, sur sa requête, toutes les données exploitables sur machine se rapportant à ses affaires, qui peuvent avoir été acquises en offrant un service". (p. 23) (Les accentuations ont été rajoutées)

Il est important de souligner que les considérations de politique relatives à la position concurrentielle des banques à charte vis à vis de l'industrie, et reconnues dans le livre blanc, furent exprimées dans les recommandations particulières stipulant que le pouvoir des banques dans ce domaine soit limité à l'offre au public de certains services informatiques relatifs aux activités bancaires, sous réserve des réglementations, et à l'offre à d'autres institutions financières de services d'ordinateur faisant partie intégrante des activités bancaires.

III. L'ÉBAUCHE DU RÈGLEMENT

L'ébauche du règlement relatif aux services informatiques fut préparée et publiée sans aucune consultation préalable auprès de la CADAPSO ou de ses emembres. Ils proposent d'autoriser les banques à charte à offrir aux clients des banques les services informatiques énumérés dans le paragraphe 3 (1). Cela inclut la préparation de la feuille de paye par diverses méthodes dont

"(vi) la préparation de rapports sommaires sur la répartition des coûts du travail et des salaires dans des classifications convenues ainsi que la préparation de rapports comparatifs, à condition que ces derniers se limitent aux données identiques du client pour des périodes antérieures".

On rappellera que les propositions du livre blanc auraient autorisé les banques à offrir des services informatiques liés aux "plans de préparation de la feuille de paye". La CADAPSO soutient que la préparation de rapports sur la répartition de la main-d'oeuvre et des coûts et de rapports comparatifs sort du domaine normal de la préparation de la feuille de paye, et n'est pas relative aux activités bancaires. La fourniture de tous les rapports de gestion relatifs à la feuille de paye devrait donc être clairement interdite. Cela serait en accord avec

la position adoptée dans le paragraphe 3 (2) de l'ébauche du règlement qui interdirait aux banques d'offrir aux clients des services informatiques directement reliés à la gestion de leurs affaires.

L'article 4 de l'ébauche du règlement relatif aux services informatiques permettrait aux banques à charte de fournir aux "institutions financières" des services informatiques qui font "partie intégrante des activités bancaires" dont les suivants:

- (a) les services de compensation;
- (b) les services de comptabilisation des dépôts et des prêts;
- (c) les services de comptabilisation des hypothèques;
- (d) les services de comptabilisation des titres;
- (e) les services de comptabilisation du grand livre général;
- (f) les services de cartes de crédit; et
- (g) les services de cartes de paiement.

La CADAPSO a un grand nombre d'objections importantes à présenter à l'article 4. Premièrement, le champ des services décrits à l'article 4 s'étend au delà des services qui font partie intégrante des activités bancaires. On rappellera que le livre blanc proposait la limitation des services apportés aux autres institutions financières à ceux qui font partie intégrante des activités bancaires. L'article 4 a étendu le champ des services autorisés à ceux qui font partie intégrante des activités bancaires, y compris, sans limitation, les services

énumérés. La CADAPSO soutient que seuls les services de compensation et les services de comptabilisation des dépôts et des prêts font partie intégrante des activités bancaires. Les autres services énumérés sont des services que les banques peuvent désirer informatiser mais, nous l'affirmons, ils ne sont pas liés à la fonction bancaire de base, qui est de recevoir les dépôts du public et d'honorer les effets rédigés sur la banque par ses déposants. En outre, l'article 4 peut créer une certaine équivoque dans son application, parce que les banques auraient la possibilité légale de fournir tout autre service qui est considéré comme lié à "une partie intégrante des activités bancaires". C'est précisément parce que les banques allègueront sans aucun doute que le champ et la nature des "activités bancaires" varient de temps en temps, et s'élargiront vraisemblablement, qu'une limitation clairement définie est nécessaire.

L'article 4 de l'ébauche du règlement autoriserait les banques à fournir les services décrits aux "institutions financières", telles que définies dans l'article 2. La définition proposée est bien trop large et incluerait les membres de l'Association Canadienne des Paiements, toute institution qui reçoit des dépôts du public qui sont transférables par ordre, les sociétés de fiducie et de prêt, et les sociétés dont 80% ou plus des actifs sont constitués par des titres de créances et de créances provenant de prêts. La raison d'être de l'autorisation donnée aux banques de fournir des services qui font partie intégrante des activités bancaires ne justifie pas l'extension des fournitures

autorisées de tels services aux sociétés de prêt et de fiducie ou aux sociétés financières telles que définies dans le paragraphe 192 (1) du projet de loi C-57. Ces sociétés ne sont pas essentiellement engagées dans les activités bancaires. La CADAPSO suggère donc que les services qui font partie intégrante des activités bancaires soient autorisés, mais uniquement aux membres de l'Association Canadienne des Paiements et autres institutions recevant des dépôts.

La CADAPSO note que l'article 6 du règlement proposé exigerait que les banques fournissant des services informatiques à un client mettent à sa disposition, sur sa demande, sous forme assimilable par une machine ou en la forme imprimée, tous les renseignements concernant le client qu'elles ont recueillis dans le cadre de la prestation de tels services, mais seulement si ces renseignements sont facilement disponibles en cette forme. Exiger que ces renseignements soient facilement disponibles est une restriction, et tendrait à ébranler les objectifs de politique que l'article 6 devrait protéger, à savoir autoriser les clients des banques utilisant les services informatiques à avoir un accès intégral à leurs données, pour vérification, et pour s'assurer que le traitement effectué par les banques ne s'étend pas hors du champ des services autorisés et que les fichiers propres à la banque ne se confondent pas avec ceux du client. La CADAPSO suggère en conséquence que la réserve stipulant que les renseignements doivent être facilement disponibles sous forme assimilable par une machine ou en la forme imprimée soit supprimée.

Le but et la signification de l'article 7 du règlement proposé ne sont pas clairs et la CADAPSO suggère que l'article 7 soit supprimé. Le but du règlement serait considérablement ébranlé si le règlement était rendu inapplicable parce que les services informatiques autorisés étaient effectués à l'extérieur du Canada, et aucune limitation ne devrait exister quant aux services effectués à l'extérieur du Canada.

IV. POSITION DE LA CADAPSO

La CADAPSO continue à penser que la résolution des questions de politique soulevées par les offres de services informatiques par les banques canadiennes à charte devrait être telle que proposée au comité dans le premier exposé de la CADAPSO. Une interdiction clairement énoncée des offres de services informatiques par les banques devrait être insérée dans la loi bancaire, qui incluerait des exceptions précises, permettant aux banques de fournir des services informatiques relatifs aux activités bancaires aux clients et des services relatifs aux paiements aux membres de l'Association Canadienne des Paiements. La loi en soi devrait définir la nature de ces services, et le règlement devrait simplement énoncer un système visant à établir des descriptions plus particulières des services. Aucun règlement ou amendement de ceci ne devrait entrer en vigueur avant que et à moins que les parties concernées n'aient eu l'occasion de faire connaître leurs points de vue sur tout règlement ou amendement proposé.

La CADAPSO souligne encore une fois que l'ébauche du règlement relatif aux services informatiques diffère considérablement de la position adoptée dans le livre blanc, au détriment éventuel de l'industrie canadienne des services informatiques.

Release

Information Division
Department of Finance
Ottawa, Ont. K1A 0G5
(613) 992-1573

Communiqué

Division de l'information
Ministère des Finances
Ottawa, Ont. K1A 0G5
(613) 992-1573

Publication immédiate

Ottawa, le 20 septembre 1978

78-109

Le ministre des Finances, Jean Chrétien, a aujourd'hui émis la première tranche des ébauches de règlements relatifs au projet de Loi C-57, prévoyant la révision de la législation bancaire, dont est saisi le Parlement.

Ces ébauches de règlements traitent de deux alinéas de l'article 172 de la législation lesquels proposent de permettre aux banques à charte d'effectuer du crédit-bail financier et de fournir à leur clientèle les services informatiques relatifs à des activités bancaires. Dans les deux cas, les ébauches de règlements suivent les propositions avancées dans le Livre blanc de 1976 sur la révision de la législation bancaire canadienne.

Des ébauches de règlements visant d'autres domaines seront émises plus tard.

Le projet de Loi dont est saisi le Parlement, soit la Loi de 1978 remaniant la législation bancaire, a été déposé en mai dernier et référé pour fin d'examen aux comités de la Chambre des communes et du Sénat.

Copies des ébauches de règlements émises aujourd'hui ci-jointes.



EBAUCHERèglement relatif aux services informatiques (a. 172(1)(k))Titre abrégé

1. Le présent Règlement peut être cité sous le titre:
Règlement relatif aux services informatiques.

Interprétation

2. Dans le présent Règlement,

"client" d'une banque désigne une personne, association, groupe ou institution qui paie les services d'une banque et, lorsque le client est une société, comprend toute société qu'il contrôle;

"services informatiques" désigne l'exécution manuelle ou informatisée par une banque de toute fonction de bureau ou de tenue de livres pour le compte d'un client;

"institution financière" désigne

- (a) un membre de l'Association canadienne des paiements,
- (b) une société de fiducie ou de prêt, comme le définit le paragraphe 192(1) de la Loi,
- (c) une société de crédit, comme le définit le paragraphe 192(1) de la Loi, et
- (d) toute autre institution qui accepte du public des dépôts qui sont transférables par ordre.

3. (1) Sous réserve du paragraphe (2), une banque peut fournir directement à un client les services informatiques suivants:

- (a) la classification et le compte rendu des paiements et dépôts faits par le client;
- (b) la conciliation des chèques;
- (c) le traitement des débits et crédits autorisés au préalable par le client;

- (d) lorsque le client est un employeur, la préparation de la feuille de paie du client par
 - (i) le calcul des traitements ou salaires bruts des employés du client à partir de renseignements comme le nombre d'heures de travail, les pièces produites, les données sur les taux de rémunération ou les commissions, et d'autres renseignements pertinents,
 - (ii) le calcul de la rémunération nette des employés et la préparation des chèques et des souches des chèques, les bordereaux de rémunération ou des états semblables qui présentent les détails à partir du calcul brut jusqu'au calcul net,
 - (iii) la préparation de rapports sommaires pour le client, permettant une vérification appropriée et le contrôle de la constitution de la feuille de paie,
 - (iv) la préparation des fiches de gains d'un employé à titre individuel,
 - (v) la production de formulaires ou d'états ayant trait aux gains d'un employé à titre individuel ou d'un groupe d'employés et les montants retenus sur ces gains, lorsque ces formulaires ou états sont exigés en vertu de toute Loi du Parlement ou d'une législature ou de tout règlement qui s'ensuit,
 - (vi) la préparation de rapports sommaires sur la répartition des coûts du travail et des salaires dans des classifications convenues ainsi que la préparation de rapports comparatifs, à condition que ces derniers se limitent aux données identiques du client pour des périodes antérieures,
 - (vii) l'approvisionnement de rapports sommaires ayant trait aux montants retenus sur les gains bruts des employés du client, et
 - (viii) la constitution d'une liste des déboursements.
- (2) Nulle banque ne doit fournir directement ou indirectement à un client les services informatiques suivants:
 - (a) les services des comptes à payer;
 - (b) les services des comptes à recevoir, autres que ceux qui sont liés à un service d'affacturage;

- (c) les services de comptabilité, autres que ceux stipulés à l'article 4;
 - (d) les services d'analyse des ventes et de contrôle des stocks;
 - (e) les services de préparation des données; et
 - (f) les services à des centres de vente qui ne sont pas liés à des paiements.
4. En plus des services qu'elle peut fournir conformément à l'article 3, une banque peut fournir directement à une institution financière tous les services informatiques qu'elle a établis pour son propre usage et qui sont partie intégrante des activités bancaires et, sans restreindre la généralité de ce qui précède, comprennent les services informatiques suivants:
- (a) les services de compensation;
 - (b) les services de comptabilisation des dépôts et des prêts;
 - (c) les services de comptabilisation des hypothèques;
 - (d) les services de comptabilisation des titres;
 - (e) les services de comptabilisation du grand livre général;
 - (f) les services de cartes de crédit; et
 - (g) les services de cartes de paiement.
5. En plus des services qu'elle peut fournir conformément aux articles 3 et 4, une banque peut fournir à une société dont elle détient plus de dix pour cent des actions avec droit de vote n'importe lequel service informatique.
6. Lorsqu'une banque fournit un service informatique à un client, elle doit, à la demande de celui-ci et sur paiement d'un droit raisonnable, mettre à la disposition du client dans un délai raisonnable et en la forme assimilable par une machine ou en la forme imprimée, tous les renseignements concernant l'entreprise du client qu'elle a recueillis dans le cadre de la prestation des services, si ces renseignements sont facilement disponibles en cette forme.
7. Le présent Règlement ne s'applique qu'aux services informatiques fournis par une banque au Canada.

APPENDIX "FTEA-3-B"**B R I E F**

to the
Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs
of the
House of Commons
with reference to

BILL C-57

An Act to revise the Bank Act, to amend the Quebec Savings Bank Act and the Bank of Canada Act, to establish the Canadian Payments Association and to amend other Acts in consequence thereof.

Submitted by:

NORTHLAND BANK

Summary

1. Northland is a new bank operating in Western Canada.
2. Northland's shares are held by the public, by credit unions and co-operatives. Provincial governments have arranged to buy shares when authorized by the Bank Act.
3. The Bill would disqualify key directors representing central credit unions. The disqualification would damage this new Bank. It is asked that this disqualification be deferred for consideration at the next revision of the Bank Act.
4. At the Western Economic Opportunities Conference of 1973, the representatives of the Government of Canada undertook that provincial governments would be permitted to invest in new banks. The Bill makes the investment a matter of Cabinet discretion. It is submitted that the right to invest should be explicitly granted.
5. The Bill requires a minor amendment to confirm that the 25% limitation on shareholdings by co-operative credit societies does not affect shareholdings of other organizations.

B R I E F

Background

1. Northland Bank is a new bank incorporated December 20th, 1975 and just now completing its second year of operations.
2. Northland has an unique perspective:
 - (a) as a new bank with substantial public shareholdings in Western Canada;
 - (b) as a regional bank operating in western Canada;
 - (c) as a bank in which provincial governments propose to invest;
 - (d) as a bank the majority of which is owned by co-operatives, including an aggregate 25% held by credit union centrals.

Specific References to Bill C-57

3. The 25% shareholding by credit union centrals has been represented on the Board of Northland since it was incorporated by the Chief Executive Officers of the Alberta, Manitoba and Saskatchewan Credit Union Centrals. These men were instrumental in pioneering the Bank and as directors are fully engaged in developing its growth.

Paragraph 35(1)(g) of Bill C-57 is new. It would disqualify the experienced directors from the credit union centrals as directors of Northland.

Key directors of Northland would be lost to the Bank just at a time when the Bank is establishing its market.

It would be reasonable to defer consideration of this disqualification until the next decennial revision of the Bank Act.

4. A major impetus towards the incorporation of Northland Bank was the call by provincial premiers at the Western Economic

Opportunities Conference of 1973 for regional banks in which provincial governments would be allowed to invest.

At the Conference a statement was made on behalf of the Government of Canada that legislation would be introduced permitting shareholdings by provincial governments in new banks.

Northland's plan for distribution of its shares was developed in dependence upon this statement. Arrangements were made for 10% of Northland Bank shares to be held available for purchase by provincial governments when the Bank Act was revised. The governments of Manitoba and Saskatchewan responded by setting aside funds to subscribe for these shares.

Subsections 114(1) and (2) of Bill C-57 would authorize the Governor in Council to approve the issue of up to 25% of the shares of a bank incorporated after January 1st, 1968 to provincial governments. Provincial government shareholdings would be a matter of Cabinet discretion rather than a matter of right.

Bill C-57 would thus go part way towards fulfilling the undertaking made at the Western Economic Opportunities Conference. The policy of provincial government investment in new banks is recognized but the permission or right to invest is not given by the statute.

While it is appreciated that the current Government of Canada might be expected to give the necessary approval, it is submitted as a matter of principle that the right of provincial governments to invest in new banks should not be subject to the discretion of the Government of Canada but should be explicitly granted by the Bank Act.

5. Northland submits a clarifying amendment to sub-paragraph 109(1) of Bill C-57.

Under subsection 110(4) co-operative credit societies (credit unions and their central organizations) are limited to an aggregate 25% of the shareholdings in the Bank.

The principle of a 25% limit on aggregate holdings of co-operative credit societies is consistent with the undertakings made when Northland Bank was incorporated. However, the wording of the provision may inadvertently go beyond co-operative credit societies.

Under subsection 109(1), co-operative credit societies are embraced in the definition of "co-operative corporation" for the purposes of this 25% limitation. The definition includes leagues or federations of co-operative credit societies and corporations more than 50% held by members of these leagues or federations. The type of member is not specified. Some leagues and federations have members which are not co-operative credit societies. Corporations held by these members might therefore be inadvertently included in the 25% limit.

The amendment submitted would simply clarify that the subsidiary corporations included in the 25% limit are those held by co-operative credit societies.

This can be achieved by adding the words underlined below to paragraph (d) of the definition of "co-operative corporation":

- "(d) a corporation of which more than 50% of the issued capital stock (having full voting rights under all circumstances) is owned by a local co-operative credit society, league or federation described in paragraph (a) or (b) or by one or more co-operative credit societies which are members of any league or federation of such co-operative credit societies, ..."

Respectfully Submitted

NORTHLAND BANK

Per:

Secretary

APPENDICE «FTEA-3-B»

MÉMOIRE

présenté au Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques de la Chambre des communes, au sujet du

BILL C-57

Loi remaniant la Loi sur les banques, modifiant la Loi sur les banques d'épargne de Québec et la Loi sur la Banque du Canada, instituant l'Association canadienne des paiements et apportant à certaines autres lois des modifications corrélatives.

Présenté par:

NORBANQUE

Résumé

1. La Norbanque est une nouvelle banque implantée dans l'Ouest du Canada.
2. Les actions de la Norbanque sont détenues par le public et par les coopératives de crédit. Les gouvernements provinciaux ont pris des mesures afin d'acheter des actions lorsqu'ils seront autorisés à le faire par la Loi sur les banques.
3. Le bill empêcherait d'importants administrateurs, représentant les fédérations de coopératives de crédit, d'exercer leurs fonctions qui nuirait grandement à la nouvelle banque. Nous demandons que ces dispositions soient mises de côté pour étude jusqu'à la prochaine révision de la Loi sur les banques.
4. À la Conférence sur les perspectives économiques de l'Ouest, en 1973, les représentants du pouvoir central ont pris l'engagement que les gouvernements provinciaux auraient le droit d'investir dans les nouvelles banques. Le bill laisse la question des investissements à la discrétion du Cabinet. Nous sommes d'avis que le droit d'investir devrait être clairement accordé.
5. Il faut apporter au bill un léger amendement pour confirmer que la limite de 25 p. 100 des actions que peuvent détenir les sociétés coopératives de crédit ne touche en rien les actions détenues par d'autres organisations.

MÉMOIRERenseignements généraux

1. La Norbanque est une nouvelle banque constituée en société le 20 décembre 1975 et qui vient tout juste de terminer sa deuxième année d'exploitation.
2. Les perspectives de la Norbanque sont uniques:
 - a) à titre de nouvelle banque dont une grande partie des actions est détenue par les Canadiens de l'Ouest;
 - b) à titre de banque régionale implantée dans l'Ouest du Canada;
 - c) à titre de banque dans laquelle les gouvernements provinciaux se proposent d'investir;
 - d) à titre de banque appartenant majoritairement à des coopératives, y compris une tranche de 25 p. 100 appartenant à des fédérations de coopératives de crédit.

Renvois précis au bill C-57

3. La part de 25 p. 100 des actions détenues par les fédérations de coopératives de crédit est représentée au conseil d'administration de la Norbanque, et ce, depuis que la banque a été constituée en société, par les directeurs généraux des fédérations des coopératives de crédit de l'Alberta, de la Saskatchewan et du Manitoba. Ces hommes ont participé à la fondation de la banque, et à titre de membres du conseil d'administration, consacrent tous leurs efforts à sa croissance.

L'alinéa 35(1)g du bill C-57 est nouveau. Il empêcherait les administrateurs chevronnés des fédérations de coopératives de crédit de siéger au conseil d'administration de la Norbanque. Celle-ci perdrait ainsi des administrateurs importants au moment même où elle est en train de s'implanter sur le marché.

Il serait raisonnable de remettre l'étude de cette disposition à la prochaine révision décennale de la loi sur les banques.

4. La Norbanque a été en grande partie fondée sous l'impulsion des premiers ministres provinciaux qui, lors de la Conférence sur les perspectives économiques de l'Ouest, en 1973, ont lancé un appel en faveur de banques régionales dans lesquelles les gouvernements provinciaux auraient le droit d'investir.

On a déclaré à cette conférence, au nom du gouvernement du Canada, qu'une loi serait adoptée permettant aux gouvernements provinciaux de détenir des actions dans les nouvelles banques.

La Norbanque a élaboré des projets pour la répartition de ses actions en fonction de cette déclaration. Des dispositions ont été prises afin de réserver 10 p. 100 des actions de la Norbanque aux gouvernements provinciaux, qui les achèteraient lorsque la loi sur les banques serait révisée. Les gouvernements du Manitoba et de la Saskatchewan ont mis des fonds de côté dans l'intention d'acheter ces actions.

Les paragraphes 114(1) et (2) du bill C-57 autoriseraient le gouverneur en conseil à approuver la vente aux gouvernements provinciaux de

25 p. 100 des actions de toute banque constituée en société après le 1^{er} janvier 1968. La participation des gouvernements provinciaux au capital dépendrait du bon vouloir du cabinet au lieu d'être un droit reconnu.

Le bill C-57 respecterait donc en partie l'engagement pris lors de la Conférence sur les perspectives économiques de l'Ouest. On reconnaît le principe d'un investissement des gouvernements provinciaux dans les nouvelles banques, mais la loi n'accorde expressément ni la permission ni le droit d'acquérir des actions.

Tout en reconnaissant que le gouvernement actuel du Canada donnerait probablement son approbation, nous sommes d'avis qu'il s'agit d'une question de principe, que le droit des gouvernements provinciaux d'investir dans les nouvelles banques ne devrait pas être laissé à la discrétion du gouvernement du Canada, mais devrait être explicitement accordé par la loi sur les banques.

5. La Norbanque propose d'apporter un amendement au paragraphe 109(1) du bill C-57, afin de le rendre plus clair.

En vertu du paragraphe 110(4), les sociétés coopératives de crédit (soit les coopératives de crédit et leurs fédérations) ne peuvent posséder plus de 25 p. 100 des actions d'une banque.

5. Le concept d'une limite de 25 p. 100 pour l'ensemble des actions détenues par des sociétés coopératives de crédit est conforme aux engagements pris lors de la constitution de la Norbanque. Toutefois, à cause de son libellé, cette disposition pourrait, sans qu'on l'ait voulu, d'appliquer

à des institutions autres que les sociétés coopératives de crédit.

Aux termes du paragraphe 109(1), les sociétés coopératives de crédit sont englobées dans la définition de "société coopérative", aux fins de cette limite de 25 p. 100. La définition englobe les fédérations de sociétés coopératives de crédit ainsi que les sociétés dont plus de la moitié des actions appartiennent à des membres de ces fédérations. On ne précise pas la catégorie de membre. Certaines fédérations ont des membres qui ne sont pas des sociétés coopératives de crédit. Les sociétés appartenant à ces membres pourraient donc être comprises automatiquement dans la limite de 25 p. 100.

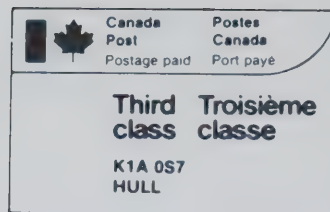
L'amendement proposé dit simplement que les filiales visées par la limite de 25 p. 100 sont celles qui appartiennent à des sociétés coopératives de crédit.

Pour apporter cette précision, il suffit d'ajouter les mots soulignés ci-dessous à l'alinéa d) de la définition de "société coopérative":

"d) la société dont plus de la moitié des actions (assorties du droit de vote en toute circonstance) appartient à une société coopérative de crédit locale, à une fédération visée aux alinéas a) ou b) ou à une ou plusieurs sociétés coopératives de crédit qui sont membres d'une telle fédération de sociétés coopératives de crédit, ..."

Ce mémoire est respectueusement présenté par

pour: La Norbanque



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7
En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT
à l'Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

At 9:30 and 11:00 a.m.

*From the Canadian Association of Data Processing Service
Organization (CADAPSO):*

Mr. D. G. Price, President;

Mr. G. E. Meinzer, Chairman, Banking Committee;

Mr. L. P. Lemay, Vice-President.

At 8:00 p.m.

From Northland Bank:

Mr. Robert A. Willson, Chairman;

Mr. Allan Scarth, Secretary.

A 9 h 30 et 11 heures.

*De l'Association canadienne des organisations de services
informatiques (CADAPSO):*

M. D. G. Price, président;

M. G. E. Meinzer, président du Comité des activités
bancaires;

M. L. P. Lemay, vice-président.

A 20 heures.

De la Norbanque:

M. Robert A. Willson, président;

M. Allan Scarth, secrétaire.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 26

Wednesday, January 24, 1979

Chairman: Mr. Robert Kaplan

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 26

Le mercredi 24 janvier 1979

Président: M. Robert Kaplan

Government
Publications

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Standing Committee on*

Finance, Trade and Economic Affairs

(SUBCOMMITTEE A)

Chairman: Mr. Robert Kaplan

*Procès-verbaux et témoignages
du Comité permanent des*

Finances, du commerce et des questions économiques

(SOUS-COMITÉ A)

Président: M. Robert Kaplan

RESPECTING:

Subject-matter of Bill C-15, the Banks and
Banking Law Revision Act, 1978.

CONCERNANT:

La teneur du Bill C-15, Loi de 1978 remaniant la
législation bancaire.

WITNESS:

(See back cover)

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)

Fourth Session of the
Thirtieth Parliament, 1978

Quatrième session de la
trentième législature, 1978



STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Robert Kaplan

Vice-Chairman: Mr. Jacques-L. Trudel

Messrs.

Clarke (*Vancouver
Quadra*)
Clermont
Collenette
Gray

Herbert
Johnston (*Westmount*)
Kempling
Lambert (*Bellechasse*)
Lambert (*Edmonton West*)

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES,
DU COMMERCE ET DES QUESTIONS
ÉCONOMIQUES

Président: M. Robert Kaplan

Vice-président: M. Jacques-L. Trudel

Messieurs

Leblanc (*Laurier*)
Lumley
Martin
McCain
Philbrook

Ritchie
Rynard
Saltsman
Stevens—(20)

(Quorum 11)

Le greffier du Comité

Mary MacDougall

Clerk of the Committee

SUB-COMMITTEE A

Chairman: Mr. Robert Kaplan

Herbert
Johnston (*Westmount*)

Kempling
Leblanc (*Laurier*)

SOUS-COMITÉ A

Président: M. Robert Kaplan

Lumley
Martin

Rynard
Saltsman
Stevens—(10)

(Quorum 6)

Le greffier du sous-comité

Mary MacDougall

Clerk of the Subcommittee

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, JANUARY 24, 1979

(3)

[Text]

Subcommittee A of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:49 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Kaplan, presiding.

Members of the Subcommittee present: Messrs. Johnston (*Westmount*), Kaplan, Kempling and Lumley.

In attendance: Dr. E Wayne Clendenning, Senior Advisor; Mr. Norman Willans, Library of Parliament.

Witness: Mr. Donald N. Thompson, York University.

The Subcommittee resumed consideration of its Order of Reference dated Thursday, November 23, 1978, relating to the hearing of evidence on the subject-matter of Bill C-15, An Act to revise the Bank Act, to amend the Quebec Savings Banks Act and the Bank of Canada Act, to establish the Canadian Payments Association and to amend other Acts in consequence thereof.

Mr. Thompson made a statement and answered questions.

The Chairman authorized that the brief presented by Mr. Thompson be printed as an appendix to this day's Minutes of Proceedings and Evidence. (*See Appendix "FTEA-3-A"*).

At 5:05 o'clock p.m., the Subcommittee adjourned until 9:30 o'clock a.m., Thursday, January 25, 1979.

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 24 JANVIER 1979

(3)

[Traduction]

Le sous-comité A du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 49 sous la présidence de M. Kaplan (président).

Membres du sous-comité présents: MM. Johnston (*Westmount*), Kaplan, Kempling et Lumley.

Aussi présents: M. E. Wayne Clendenning, conseiller principal; M. Norman Willans, Bibliothèque du Parlement.

Témoin: M. Donald N. Thompson, Université York.

Le sous-comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du jeudi 23 novembre 1978 relatif à l'audience des témoignages sur la teneur du Bill C-15, Loi remaniant la Loi sur les banques, modifiant la Loi sur les banques d'épargne de Québec et la Loi sur la Banque du Canada, instituant l'Association canadienne des paiements et apportant à certaines autres lois des modifications corrélatives.

M. Thompson fait une déclaration et répond aux questions.

Le président autorise que le mémoire présenté par M. Thompson soit joint aux procès-verbal et témoignages de ce jour (*Voir appendice «FTEA-3-A»*).

A 17 h 05, le sous-comité suspend ses travaux jusqu'au jeudi 25 janvier 1979, à 9 h 30.

Le greffier du sous-comité

Mary MacDougall

Clerk of the Subcommittee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Wednesday, January 24, 1979

• 1547

[Text]

The Chairman: The committee will resume consideration of the subject matter of Bill C-15, the Banks and Banking Law Revision Act, 1978. We have with us today, as per our notice, Professor Donald N. Thompson of York University. His brief has been translated and circulated, and he has an introductory statement to make for which I will call on him now.

Mr. Thompson.

Professor Donald N. Thompson (York University): Mr. Chairman, gentlemen, thank you for inviting me to appear before you today.

The information in the brief I submitted to you comes primarily from the work of the Royal Commission on Corporate Concentration of which I was Director of Research. Originally, Commissioner Robert Dickerson and I were going to present a joint brief. However, as you may know, Mr. Dickerson passed away last spring only a few weeks after the report was released.

Although much of the material has its origin in the work of the Commission, I must emphasize that I appear today as a private citizen representing only myself. The opinions expressed are my own and should not necessarily be attributed to the commissioners or to other staff members.

The Royal Commission on Corporate Concentration undertook a study of the structure and activities of the larger chartered banks because we considered them to be major concentrations of corporate power within the mandate given us and also because we wished to study the role of the larger chartered banks in creating or maintaining other concentrations of corporate power in the economy.

• 1550

In our work we requested and received substantial briefs from four of the five largest Canadian banks and from the Canadian Bankers' Association. Senior officers of these banks appeared at our public hearings and many of the witnesses at our hearings discussed their own perceptions of the role of the chartered banks. We had access to many of the briefs submitted to the Minister of Finance concerning the revision of the Bank Act and to some of the material prepared in the Department of Finance and the Bank of Canada relating to the banking system. We requested and received material from various Canadian and foreign banks on particular aspects of banking practice. In particular, we gathered a great deal of material on the banks' role in the financing of new and expanding medium-sized business and on the structure of their interest and other charges.

The brief I have submitted to you covers six topics: competition within banking; entry into banking; foreign banks; boards

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mercredi 24 janvier 1979

[Translation]

Le président: Le Comité reprend son étude du contenu du Bill C-15, Loi de 1978 remaniant la législation bancaire. Nous accueillons aujourd'hui, mentionné sur l'avis de convocation, le professeur Donald N. Thompson, de l'Université York. Son mémoire a été traduit et distribué. Par ailleurs, il désire faire une déclaration d'ouverture. Je lui cède donc la parole.

Monsieur Thompson.

M. Donald N. Thompson (Université York): Monsieur le président, messieurs, je vous remercie de m'avoir invité à comparaître devant vous aujourd'hui.

Les renseignements contenus dans mon mémoire sont issus surtout du travail de la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés pour laquelle j'ai agi à titre de directeur de la recherche. Il était convenu que le commissaire Robert Dickerson et moi-même devions présenter conjointement le mémoire. Cependant, comme vous le savez sans doute, M. Dickerson est décédé le printemps dernier, seulement quelques semaines après la publication du rapport.

Si une bonne part de l'information tire son origine du travail de la Commission, je dois insister tout de même sur le fait que je compare aujourd'hui en mon nom personnel, à titre de citoyen. L'opinion que j'exprime est la mienne et ne reflète pas nécessairement celle des commissaires ou des autres membres du personnel de la Commission.

La Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés a mené une étude sur la structure et l'activité des grandes banques à charte parce que nous estimions qu'aux fins de notre mandat elles devaient être considérées comme des groupements importants de sociétés et parce que nous voulions examiner le rôle des grandes banques à charte dans la création et le maintien d'autres groupements de pouvoir corporatif au sein de l'économie.

Pour notre travail, nous avons demandé et obtenu des mémoires volumineux de 4 des 5 plus importantes banques canadiennes ainsi que de l'Association des banquiers canadiens. Les dirigeants de ces banques ont comparu lors des audiences publiques que nous avons tenues et de nombreux témoins lors de ces audiences ont indiqué comment ils voyaient le rôle des banques à charte. Nous avons eu accès à plusieurs des mémoires présentés au ministre des Finances en vue du remaniement de la loi sur les banques ainsi qu'à la documentation émanant du ministère des Finances et de la Banque du Canada relativement au système bancaire. Nous avons demandé et reçu de la documentation de banques canadiennes et étrangères sur divers sujets touchant les pratiques bancaires. En particulier, nous avons pu amasser une documentation volumineuse sur le rôle des banques dans le financement des moyennes entreprises nouvelles ou en expansion ainsi que sur les taux d'intérêt et les autres frais.

Le mémoire que je vous ai présenté couvre six domaines. La concurrence dans le secteur bancaire, l'accès au statut de

[Texte]

of directors of chartered banks and outside directorships for bank officers; capital reserves; and disclosure. Of these, I would like to emphasize three: competition and financial markets; boards of directors of chartered banks and directorships held by bank officers; and disclosure by chartered banks.

The topic of competition within banking is covered in paragraphs 3 through 9 of the brief. While no institution competes with chartered banks across their whole range of operation, there is some competition to the banks in virtually all of their individual areas of operation, from trust and mortgage loan companies, credit unions, *caisses populaires*, financial corporations, foreign banks and others.

There appears to be limited price competition in consumer or retail level loan markets and evidence that customers on the retail side of banking are much more sensitive to location and convenience factors than they are to price. This is reflected also in mortgage loans where banks have somewhat higher interest spreads than are found in the United States, for example.

The area of business lending in which we found the least competition, and indeed the least interest by chartered banks, was in provision of higher risk expansion capital to small- and medium-sized firms in Canada, the venture capital sector in which Canadian banks are so often argued to be much more conservative than their United States counterparts. The Commission felt that lack of such start-up and expansion capital from banks and other sources was one major cause of corporate concentration in Canada. Any encouragement to the chartered banks to invest more heavily in this area would contribute to increasing competition and expanding employment in many sectors of the economy.

The topic of boards of directors is covered in paragraphs 24 to 28. In discussing the composition of Canadian bank boards, the Commission emphasized that banks have not shown any particular desire to achieve a diversity in occupational experience, age, sex or social background amongst directors. Recognizing the very central role of the chartered banks in the economy and the degree to which other major firms follow the example set by the larger chartered banks, the Commission recommended that the law require that a bank's board always include a reasonable proportion of members who have no direct or indirect relationships with the banks.

The Commission examined at some length the issue of restricting or eliminating outside directorships held by senior bank officers, including the issues of devoting excessive time to outside board activities, deterring proper consideration of

[Traduction]

banque, les banques étrangères, le conseil d'administration des banques à charte ainsi que les administrateurs de banques qui occupent des postes de direction auprès d'autres organismes, les réserves de capitaux et la divulgation de l'information financière. Je voudrais ici insister sur trois de ces domaines: la concurrence sur les marchés financiers, le conseil d'administration des banques à charte et les administrateurs de banques qui occupent des postes de direction auprès d'autres organismes et la divulgation de l'information financière par les banques à charte.

La question de la concurrence à l'intérieur du secteur bancaire est traitée aux paragraphes 2 à 9 dans le mémoire. Même si aucune institution comme telle ne peut faire concurrence aux banques à charte pour l'ensemble de leur activité, dans presque chacun de leurs domaines d'activité particuliers il y a une institution qui offre des services, que ce soient les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires, les coopératives de crédit, les caisses populaires, les sociétés de crédit, les banques étrangères ou d'autres institutions.

La concurrence dans les prix semble assez limitée au niveau des prêts aux consommateurs ou des prêts au détail; de même, les clients au niveau du détail dans les banques semblent apprécier davantage des facteurs comme l'emplacement des succursales et le côté pratique que le facteur prix. C'est vrai aussi à l'égard des prêts hypothécaires pour lesquels les banques ont des taux d'intérêt un peu plus élevés que ceux qui existent aux États-Unis, par exemple.

Le secteur de prêts dans lequel nous avons trouvé le moins de concurrence, à l'égard duquel les banques à charte montrent le moins d'intérêt, est celui du capital d'expansion à risque plus élevé destiné aux petites et moyennes entreprises au Canada, le secteur du capital de risque à l'égard duquel les banques canadiennes sont souvent considérées comme conservatrices par rapport à leur contreparties américaines. La Commission estimait que le manque de capital d'ouverture et d'expansion chez les banques ou d'autres sources était l'une des causes les plus importantes du groupement de sociétés au Canada. Elle a jugé que tout encouragement aux banques à charte à investir davantage dans ce secteur contribuerait à accroître la concurrence et à améliorer l'emploi dans plusieurs secteurs de l'économie.

Pour ce qui est du conseil d'administration des banques, il en est question aux paragraphes 24 à 28 du mémoire. Dans ses conclusions sur la composition des conseils d'administration des banques canadiennes, la Commission a insisté sur le fait que les banques n'ont pas vraiment manifesté le désir d'en arriver à une certaine diversification quant à l'expérience professionnelle, à l'âge, au sexe ou au milieu social de leurs administrateurs. Compte tenu du rôle très important des banques à charte dans l'économie et du fait que les grandes sociétés suivent l'exemple des banques à charte les plus importantes, la Commission a recommandé que les conseils d'administration des banques contiennent, de par la loi, un nombre raisonnable de membres qui n'aient pas de liens directs ou indirects avec les banques.

La Commission a longuement examiné la question des postes d'administrateurs détenus par les principaux dirigeants des banques dans d'autres organismes en vue de limiter ou d'interdire cette pratique; elle a voulu savoir si trop de temps

[Text]

credit applications and potential conflicts of interest. The Commission weighted these against the benefit stated by a majority of companies of having financial representatives on their board and concluded that on balance there did not appear to be justification for officers and employees of banks being prohibited from serving as directors of Canadian corporations.

The topic of disclosure is covered in paragraphs 31 and 32. Because of the size and central importance of the chartered banks in our economy, considerably more public disclosure of bank activities than occurs at present would seem to be justified. By way of comparison, the Bank of America, the largest non-governmental banking institution in the world, has in the past two years announced and begun to implement a disclosure policy that goes far beyond anything contemplated in Canada. The brief suggests the humble beginning at disclosure, focussing on data the banks currently publish for internal purposes and where the cost of disclosure would thus be low but in areas where the Commission found great difficulty in gathering information to undertake even the simplest analyses.

Let me conclude my opening statement by emphasizing that most of the work we did on the banking sector occurred 18 months ago and our data collection is only up to that point.

• 1555

On reviewing material for this meeting I was also struck by how much of the material I had forgotten in the intervening period.

With those provisos, Mr. Chairman, gentlemen, I welcome any questions you may have.

The Chairman: Just before I recognize Mr. Kempling, I wonder if I would be permitted a question for clarification, Professor Thompson. On page 4 you refer to a determination by the Commission that there was no justification for prohibiting officers and employees of banks from serving as directors of Canadian corporations. But, am I correct that you made a finding in the Commission the other way, that directors and officers of corporations should not be allowed to serve on the boards of corporations which do business and finance their operations?

Professor Thompson: No, sir, I do not believe so.

The Chairman: Okay, thank you. I had that impression wrongly, I take it. Mr. Kempling.

Mr. Kempling: I think there was some concern about some of the directors being directors of more than one bank and being directors of, say, a finance company and a loan company and a director of a bank as well.

Professor Thompson, in your brief you mention interest in the chartered banks was in the provision of a higher risk expansion capital to small- and medium-sized Canadian companies and then your comment on venture capital sector saying that Canadian banks are more conservative than their U.S. counterparts. This is like playing a broken record. I am glad

[Translation]

était passé à d'autres activités, au détriment de l'étude des demandes de prêts, et s'il y avait possibilité de conflits d'intérêt. La Commission a pesé ces désavantages par rapport aux avantages qu'ont vus la plupart des sociétés à avoir des représentants financiers au sein de leurs conseils d'administration et a jugé qu'à tout prendre, il ne semblait pas justifié d'interdire aux employés des banques de servir à titre d'administrateurs de sociétés canadiennes.

La question de la divulgation de l'information financière est traitée aux paragraphes 31 et 32. Vu la taille et l'importance vitale des banques à charte dans notre économie, une bien meilleure information publique sur l'activité des banques semble justifiée. Si l'on veut faire la comparaison, il convient de signaler que la *Bank of America*, la plus importante institution bancaire non-gouvernementale au monde, a annoncé au cours des deux dernières années, et a commencé à appliquer, une politique de divulgation qui va bien au-delà de celle qui est annoncée pour le Canada. Le mémoire propose un débat de divulgation bien modeste commençant par les données que les banques publient régulièrement pour diffusion interne, ce qui limiterait les coûts; il s'agit tout de même d'un domaine où la Commission a eu beaucoup de mal à obtenir de l'information afin de mener les analyses les plus simples.

En terminant, je voudrais insister sur le fait que la plus grande partie du travail que nous avons fait dans le secteur bancaire a porté sur la période se terminant il y a 18 mois et que nos données ne valent que jusqu'à cette époque.

Lorsque j'ai revu la documentation en vue de cette réunion, j'ai été frappé également par tout ce que j'avais pu oublier entre-temps.

Ces mises en garde étant faites, je suis prêt, monsieur le président, mesieurs, à répondre à vos questions.

Le président: Avant de céder la parole à M. Kempling, je voudrais avoir une précision, professeur Thompson. A la page 4, vous dites que la Commission en est venue à la conclusion qu'il n'était pas justifié d'interdire aux employés des banques de servir à titre d'administrateurs de sociétés canadiennes. Dois-je comprendre que la Commission en est venue à la conclusion contraire, que les directeurs et agents des sociétés ne doivent pas faire partie de conseils d'administration des banques qui font affaire avec leurs sociétés et qui les financent?

M. Thompson: Non, je ne le crois pas.

Le président: Très bien, merci. J'ai dû mal comprendre. Monsieur Kempling.

M. Kempling: Je pense qu'on s'est inquiété du fait que certains administrateurs puissent être administrateurs de plus d'une banque ou administrateurs à la fois d'une banque et d'une société de crédit ou de prêts.

Professeur Thompson, dans votre mémoire, vous parlez de l'intérêt manifesté par les banques à charte pour le capital d'expansion de risque plus élevé destiné aux petites et moyennes entreprises au Canada et vous affirmez que pour ce capital de risque, les banques canadiennes sont plus conservatrices que leurs contreparties américaines. C'est une vieille rengaine. Je

[Texte]

you included it in your comments because we hear this over and over again. I do not suppose there is a more vocal group in the country than the small businessman. We seem to be somewhat like Mark Twain in his comment about the weather that everybody talks about it but nobody seems to be able to do too much about the problem.

Some of the witnesses we had yesterday from a small business group were complaining that many of the banks did not seem to have people on their staff who had expertise in the small- and medium-sized business area. What brought this up in your studies with the Royal Commission?

Professor Thompson: Mr. Kempling, one of our major directions of investigation was what institutional factors perpetuated corporate concentration in many sectors of the Canadian economy. One of the things we discovered was that there was in Canada compared to the United States, Great Britain and West Germany a lower proportion of small- and medium-sized firms to large firms in about 15 sectors that we investigated. Fewer firms begin in these sectors and those that are small seem less likely to grow to be medium-sized. That was true even in sectors where economies of scale at the plant or firm level did not seem to justify only large firms. One of the factors, and I think we indicate in the report there are probably a number of factors, is that the supply of risk and venture capital in Canada is only a fraction of what it is in the United States. It is, let me say, no worse than it is in Great Britain so that is not the only factor. It is hard to compare its availability in West Germany because of the role of the banks in West Germany and some of the greater secrecy surrounding them but it is certainly much less than it is in the United States.

One of the major potential sources of venture capital in Canada is the chartered banks. I think it is true to say that with certain major exceptions between the Toronto-Dominion Bank and the Royal Bank that expertise in depth has not been developed. Both those banks have been active in some kinds of venture capital lending. However, I think expertise is purchasable in the market and could be developed fairly quickly if the banks were to decide to go into it.

I quote Robert MacIntosh, who is the Senior Vice-President of the Bank of Nova Scotia, who said publicly several times: we are not in the risk business, and if we thought that there was a substantial amount of risk involved in an investment, we would not make it. I think that is the perception of several of the banks.

Mr. Kempling: Then let me ask you this. Various experts who have appeared before committees of this House, and before this Committee in particular, have told us, and we know ourselves, of the contribution that the small and medium size businesses make to our economy, and particularly the stability that they impart to the economy through the very simple fact that they do not have massive layoffs that the large corpora-

[Traduction]

suis heureux de l'entendre de votre bouche puisqu'elle revient sans cesse. Le groupe qui fait le plus de tapage au pays est sans doute celui des petits hommes d'affaires. C'est Mark Twain qui disait que tout le monde parle du temps sans que personne ne puisse y changer grand-chose.

Quelques-uns des témoins que nous avons entendus hier représentant la petite entreprise se sont plaints du fait que plusieurs banques ne semblent pas avoir au sein de leur personnel des personnes compétentes dans le domaine de la petite et de la moyenne entreprise. Comment votre Commission royale d'enquête est-elle venue à s'intéresser à ce sujet?

M. Thompson: Monsieur Kempling, l'un des buts de notre enquête était de déterminer quels étaient les facteurs institutionnels qui contribuaient à perpétuer les groupements de sociétés dans plusieurs secteurs de l'économie canadienne. Nous nous sommes aperçus, entre autres choses, que le Canada, par rapport aux États-Unis, à la Grande-Bretagne et à l'Allemagne de l'Ouest, avait moins de petites et moyennes entreprises que de grandes entreprises dans quelques quinze secteurs que nous avons examinés. Il y avait moins d'entreprises qui débutaient dans ces secteurs et les petites avaient plus de chances de rester petites que de devenir moyennes. C'était vrai également de secteurs où les économies d'échelle à l'usine ne semblaient pas permettre seulement de grandes entreprises. L'un des facteurs, nous indiquons dans le rapport qu'il y a probablement plusieurs facteurs qui interviennent, était que l'accès au capital-risque au Canada ne représentait qu'une fraction de ce qu'il était aux États-Unis. Il convient de signaler qu'il n'était pas moindre qu'en Grande-Bretagne; ce n'était donc pas le seul facteur. Pour l'Allemagne de l'Ouest, la comparaison était difficile à faire à cause du rôle des banques dans ce pays et à cause du secret qui entoure les banques, mais ce capital était certainement moindre qu'aux États-Unis.

L'une des principales sources de capital-risque au Canada est les banques à charte. Par ailleurs, on peut dire que sauf les exceptions assez importantes que sont la Banque Toronto-Dominion et la Banque royale, ce champ d'activité n'a pas été tellement exploré. Ces deux banques se sont montrées actives dans certaines catégories de prêts de capital-risque. Toutefois, on peut recourir aux services d'experts et leur nombre pourrait s'accroître assez rapidement si les banques décidaient de s'engager.

Robert MacIntosh, le premier vice-président de la Banque de la Nouvelle-Écosse, a déclaré publiquement à maintes reprises: «Nous ne sommes pas dans les affaires spéculatives, et si nous croyions qu'un investissement comprenait un grand risque, nous ne nous y engagerions pas.» C'est aussi la perception de plusieurs banques.

M. Kempling: Divers experts qui ont comparu aux comités de la Chambre, et devant ce comité en particulier, nous ont parlé d'un domaine que nous connaissons bien: la contribution de la petite et de la moyenne entreprises à notre économie, et surtout de la stabilité qu'elles y apportent, du fait même qu'elles font rarement de mises à pied importantes comme il s'en produit dans les grandes sociétés; elles ralentissent leurs

[Text]

tions have; they slow down, they tend to maintain their staff and that in itself imparts a good deal of stability.

Everyone is saying we have to get more venture capital, but we cannot force the banks, we can prod them and shove them. We went through several years of games with the Small Businesses Loans Act where the interest rate was calculated on various means and none of it was attractive to the banks. Only when the Department of Finance and the Minister of Finance finally cut it loose from a formula and said the banks will decide the rate was there any reaction on the Small Businesses Loans Act.

What we are looking for, I think, and I think what the Committee would like to hear from someone is this. Is there any other way that you can suggest that we could get venture capital through the banks or through some other means, because we have to have it? It is part of the recovery of our economy and part of the solution to the unemployment problem.

Professor Thompson: There is a simple, perhaps overly simple, but maybe surprisingly effective answer to that. I was surprised in talking to bankers to the degree in which Canadian chartered banks saw their industry as a quasi-regulated utility, and indeed a great portion of what they do is regulated under the Bank Act or unofficially by the Inspector General of Banks or by the Department of Finance, the Minister of Finance. I think the answer is if the Minister of Finance were to say "You will put out more venture capital", as he has said in the past "You will put out more mortgage money", then they would put out more venture capital. Now there are perhaps more technical answers to that.

One of the problems is the inhibition in the Bank Act against a chartered bank owning more than 10 per cent of an investment over \$5 million, or more than 50 per cent under \$5 million. Particularly in investing in a start-up situation, one of the things the investor requires is that if things start to go wrong they go wrong quickly, he wants to be able to jump in and take control, and it is awkward for the banks to do that under the existing structure.

I believe one of the proposals in the report of the Royal Commission is that banks be allowed to take, on a fully diluted basis, more than a 50 per cent share with the proviso they divest that in a period of, let us say, nine years, which is a fair gestation period for a new enterprise, and that there would be no particular detriment to the Canadian economy if banks were allowed to take that position, as long as divestiture was fairly strongly policed.

Mr. Kempling: If I may, let me move to another area here. With various witnesses we have had before this Committee, the Inspector General of Banks, the Canadian Bankers' Association and the foreign bankers, we fell into a discussion of subsidiary holdings the various banks have. We found that one bank had a piece of the action of the Toronto Blue Jays and another bank had a piece of the action of the Montreal Canadiens and our interest was whetted by this and we

[Translation]

activités mais gardent généralement leur personnel, ce qui assure beaucoup de stabilité.

Tout le monde dit qu'il faut avoir plus de capitaux-risques, mais qu'on ne peut pas forcer des banques à prendre des risques, qu'on ne peut que les encourager et les influencer. En vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, on a passé plusieurs années à jouer sur le taux d'intérêt qui était calculé de différentes façons, dont aucune ne pouvait satisfaire les banques. Ce n'est que lorsque le ministre des Finances et le ministère des Finances ont finalement décidé d'abandonner la formule, et qu'ils ont permis aux banques de décider du taux que celles-ci se sont intéressées aux prêts aux petites entreprises.

Nous voulons tous, y compris les membres de ce comité, entendre une réponse à la question suivante. Pouvez-vous suggérer un autre moyen d'obtenir des capitaux-risques par l'entremise des banques ou par un autre moyen, parce qu'ils nous sont essentiels? Cela est nécessaire au rétablissement de notre économie et répond en partie au problème de chômage.

M. Thompson: Il y a une réponse très simple, peut-être même simpliste, mais certainement très efficace à cette question. En discutant avec les banquiers, j'ai été étonné de la mesure dans laquelle les banques à charte canadiennes se considèrent trop réglementées, et, en effet, une grande partie de leurs affaires sont réglementées en vertu de la Loi sur les banques, et officieusement par l'Inspecteur général des banques, ou par le ministère des Finances, le ministre des Finances. Si le ministre disait aux banques qu'elles doivent investir plus de «capitaux-risques» comme déjà il a dit, «il faut engager plus d'argent dans les prêts hypothécaires»; eh bien, les banques investiraient plus de capitaux-risques. Il y a sans doute des réponses plus techniques.

Le problème est que, selon la Loi sur les banques, les banques à charte sont limitées à ne posséder que 10 p. 100 des actions sur un investissement de plus de cinq millions de dollars, ou plus de 50 p. 100 sur des investissements de moins de cinq millions de dollars. Dans le lancement d'une nouvelle affaire, l'investisseur demande généralement, si les affaires se gâtent, que cela se fasse rapidement, afin qu'il puisse en saisir le contrôle; mais ceci est difficile pour les banques dans le cadre actuel.

La Commission royale d'enquête dans son rapport a proposé qu'on permette aux banques de détenir plus de 50 p. 100 des actions d'une entreprise, sous réserve qu'elles se dépossèdent de ces actions sur une période, disons de neuf ans, une période de lancement suffisante pour une nouvelle entreprise; cela n'affecterait pas l'économie canadienne, si les banques pouvaient adopter cette position, en autant qu'on les surveille soit pour qu'elles cèdent leurs actions dans les limites prescrites.

M. Kempling: Je voudrais passer à un autre domaine. Divers témoins, y compris l'Inspecteur général des banques, l'Association des banquiers canadiens, et les banquiers étrangers, ont discuté avec nous des filiales que possèdent diverses banques. Nous avons constaté qu'une banque avait des intérêts dans les Blue Jays de Toronto et qu'une autre banque avait également des intérêts dans les Canadiens de Montréal. Nous nous sommes donc intéressés à la chose et nous sommes demandés

[Texte]

wondered the extent of the banks' subsidiary holdings. We asked The Canadian Bankers' Association and they said the Inspector General of Banks had that information. Although they did not deny us, they would give us the information, they seemed reluctant to let us have any list of their total subsidiary holdings. We then asked the Inspector General if he would release the list and he said he could not release the list unless the bankers gave him their permission, so it was a chicken-and-egg situation.

• 1605

In your work with the Royal Commission and research, were you able to find any way of getting a list of the banks' subsidiary holdings?

Professor Thompson: Yes, Mr. Kempling, we were. Again, it is a fairly simple answer. Those Canadian chartered banks which do business in the United Kingdom are required to file a list of any active subsidiaries with the Bank of England, and that list is obtainable upon request to the Bank of England.

Mr. Kempling: Well, we must get a copy.

The Chairman: By any member of the public, you mean?

Professor Thompson: It is my understanding that is true.

The Chairman: That is all the time you have, Mr. Kempling.

Mr. Kempling: Thank you. I will have another go around.

The Chairman: All right. I have no other names. Mr. Johnston?

Mr. Johnston: Professor Thompson, with regard to the section of your brief on foreign banks, there are general observations I would like you to deal with if you would.

You pose a serious problem in paragraph 17 which I expect is of concern to certain members of the Canadian Bankers' Association. They seem to be divided in their attitude as to what restrictions should be placed on foreign banks in Canada.

On the question of the captive subsidiary business which you address yourself to which, if you like, is related in some respects to the corporate concentration work which you did some years ago, so you are probably very sensitive to this kind of problem, how do you see that problem being resolved? First of all, do you see it being resolved within the limitations expressed by the draft bill as we have it here and, if not, what would you suggest is an appropriate approach to that particular problem, which I would guess you regard as quite serious?

Professor Thompson: Mr. Johnston, I have no solution for you. The inhibition that now seems to exist is the quasi-legitimate status that foreign banks hold in Canada and the sensitivity of managers of particularly U.S. subsidiary companies to deal Canadian.

We looked at some length at how this captive subsidiary problem works in the insurance industry. It is very common for a major American broker such as Marshall MacLennan to arrange a detailed insurance contract with an American client

[Traduction]

quelle était l'importance des intérêts bancaires dans des filiales. Nous avons posé la question à l'Association des banquiers canadiens qui nous a dit que l'inspecteur général des banques avait ces renseignements. Même s'ils n'ont pas nié la chose, ils semblaient prêts à nous donner des renseignements, mais ils ne semblaient pas disposés à nous remettre une liste de toutes leurs filiales. Nous avons ensuite demandé à l'Inspecteur général de nous remettre cette liste et il a dit ne pouvoir le faire à moins que les banquiers ne lui en donnent la permission, de sorte que nous nous sommes retrouvés dans une impasse.

Lorsque vous faisiez partie de la Commission royale d'enquête, avez-vous pu trouver un moyen d'obtenir une liste des filiales des banques?

M. Thompson: Oui, monsieur Kempling. La réponse est encore assez simple. Les banques à charte canadiennes qui ont des succursales dans le Royaume-Uni doivent remettre à la banque d'Angleterre une liste de toutes leurs filiales actives, liste qu'on peut obtenir de la Banque d'Angleterre sur demande.

M. Kempling: Il nous faudra en obtenir une copie.

Le président: Tout le monde peut l'obtenir?

M. Thompson: Je crois que oui.

Le président: C'est tout le temps que vous aviez, monsieur Kempling.

M. Kempling: Merci. Je m'inscris pour le second tour.

Le président: Très bien. Je n'ai pas d'autres noms. Monsieur Johnston?

M. Johnston: Professeur Thompson, dans la partie de votre mémoire qui traite des banques étrangères, vous faites des observations de nature générale que j'aimerais que vous nous expliquiez.

Vous soulevez au paragraphe 17 un problème sérieux qui devrait inquiéter certains membres de l'Association des banquiers canadiens. Cette association semble être d'opinions partagées quant aux restrictions qu'il faudrait imposer aux banques étrangères au Canada.

La question des relations captives avec les filiales, que vous mentionnez dans le mémoire, est reliée sous certains rapports à la question des groupements de sociétés que vous avez étudiée il y a quelques années. Vous devez donc très bien comprendre le problème. Quelle serait selon vous la solution? Tout d'abord, croyez-vous qu'on peut le résoudre dans le cadre des limites imposées par le projet de loi dont nous sommes saisis, et dans le cas contraire, quelle serait selon vous la bonne façon de résoudre ce problème que vous jugez assez sérieux, je suppose?

M. Thompson: Monsieur Johnston, je n'ai pas de solution à vous proposer. À l'heure actuelle, le problème semble découler du statut quasi légitime accordé aux banques étrangères au Canada et de la volonté des directeurs des filiales américaines surtout de faire affaires avec des Canadiens.

Nous avons longuement étudié le problème des relations captives avec les filiales dans l'industrie des assurances. Il arrive souvent qu'un courtier américain important comme Marshall MacLennan signe un contrat d'assurance détaillé

[Text]

and almost as a final paragraph say "and all Canadian plants will be covered in the same way by our Canadian office." And that business is effectively excluded from Canadian brokers, not because they are less efficient or less professional, but because they are not servicing the American parent.

We saw an analogy in banking because most of the business done with major Canadian subsidiaries of U.S. corporations is not bid for on a price basis because the price is normally prime or whatever, variant of prime, sometimes prime minus lending, which applies to large corporations at that time. But it is in other services. It is in non-monetary things where U.S. banks have some advantages. One of the advantages they have is their ability under a loophole in the Glass-Steagle Act in the United States of essentially underwriting securities for private placement, which Canadian banks cannot do.

Mr. Johnston: The number you quote here is quite impressive. You state that about 2 per cent of business loans made by Canadian banks in excess of \$1 million accounts for approximately 60 per cent of their dollar lending activity, which serves to underline this problem. With the current state of affairs—that is, with banks effectively carrying on banking business in Canada, suitcase banking business and so on, wholesale banking—is that a problem? In other words, are these banking activities that are carried on by foreign banks at the moment taking substantial amounts of business away from the Canadian banking system on effectively a noncompetitive basis?

• 1610

Mr. Thompson: I am unable to answer that, but the volume has been estimated as high as \$3 billion. I think the Bank of Canada's last figure was \$2.7 billion, so there is some volume there. On what basis it is being taken I do not know.

One of the questions I really do not understand is how the operations of the foreign banks in Canada would change if they were to register under this new bank act. My impression is that most of them would do exactly what they are doing now subject only to some moral suasion.

Mr. Johnston: Except that we would know what they are doing under the disclosure provisions and regulations yet to be published.

Mr. Thompson: Yes, and some of them would not register under the bank act. They would retain representative offices but would report presumably what they are doing. As I understand it, there are 47 foreign banks currently reporting to the Bank of Canada. That number sticks in my mind.

Mr. Johnston: You have a number in here.

The Chairman: I think it is 37.

Mr. Thompson: Probably that represents a very high proportion of the amount of foreign banking.

[Translation]

avec un client américain et ajoute un dernier paragraphe à la fin du contrat disant «toutes les usines canadiennes seront couvertes de la même façon par notre bureau canadien». Cela empêche les courtiers canadiens d'avoir accès à ce marché, non pas parce qu'ils sont moins efficaces ou moins compétents, mais parce qu'ils ne font pas affaires avec la société mère américaine.

Nous avons trouvé une analogie dans le système bancaire, parce que la plupart des prêts consentis aux filiales canadiennes de sociétés américaines ne sont pas offerts au prix normal, mais au taux préférentiel, ou à une variante du taux préférentiel, et parfois au taux préférentiel plus faible qui s'applique aux grandes sociétés à ce moment-là. C'est plutôt dans d'autres secteurs, lorsqu'il s'agit de questions non monétaires, que les banques américaines ont des avantages. L'un d'eux est la possibilité, grâce à une lacune de la Loi Glass-Steagle des États-Unis, de souscrire des valeurs pour des investissements privés, ce que les banques canadiennes ne peuvent pas faire.

M. Johnston: Le chiffre que vous mentionnez est très impressionnant. Vous dites qu'environ 2 p. 100 des prêts commerciaux de plus de 1 million de dollars consentis par des banques canadiennes équivalent à environ 60 p. 100 du total des prêts consentis, ce qui souligne encore le problème. Étant donné la situation actuelle, avec des banques étrangères qui effectuent bel et bien des activités bancaires au Canada, avec des banques itinérantes qui s'occupent des prêts de gros, etc., est-ce que cela cause un problème? Autrement dit, les banques étrangères font-elles une concurrence déloyale aux banques canadiennes en s'accaparant une partie importante du marché canadien?

M. Thompson: Je ne peux pas vous le dire, mais on a estimé que leur volume d'affaires s'élevait à 3 milliards de dollars. Je pense que le chiffre le plus récent fourni par la Banque du Canada était de 2.7 milliards de dollars, ce qui est assez bon, mais je ne sais pas sur quoi on s'est fondé pour en arriver à ce chiffre.

Ce que je ne comprends vraiment pas, c'est ce que l'enregistrement aux termes de la nouvelle législation bancaire changerait aux activités des banques étrangères au Canada. J'ai l'impression que la plupart d'entre elles feraient exactement ce qu'elles font maintenant, n'étant soumises qu'à une sorte de persuasion morale.

M. Johnston: Nous saurions exactement ce qu'elles font grâce aux dispositions sur la divulgation et aux règlements qui ne sont pas encore publiés.

M. Thompson: Oui, et certaines d'entre elles ne s'inscriraient pas aux termes de la loi. Elles conserveraient leurs représentants, mais feraient probablement rapport de leurs activités. Si j'ai bien compris, il y a en ce moment 47 banques étrangères qui font rapport à la Banque du Canada. Ce chiffre a retenu mon attention.

M. Johnston: Vous avez un chiffre ici dans votre mémoire.

Le président: Je crois que c'est 37.

M. Thompson: Cela représente probablement une très forte proportion des activités des banques étrangères.

[Texte]

The Chairman: If I could interject, is not the major change proposed that they would lose the right to use the guarantee of their parent to finance their activities in Canada? That is a serious adverse inhibition.

Mr. Thompson: We asked members of the investment community whether that was an important inhibition; whether you would fear for the safety of paper issued by Citicorp Canada because it did not have the explicit guarantee of Citicorp U.S.A. We got varying answers. Some felt that, because it had the implicit guarantee, a specific guarantee was not required, while others said they would not touch it.

Mr. Kempling: That is interesting.

Mr. Johnston: Taking the big picture, as it were, the whole thrust of this legislation, at least a major thrust of it, is to make banking more competitive in Canada; to create a better market atmosphere, if you like, for the bank industry. The provisions relating to foreign banks fit within that pattern in theory. Is it your view that the over-all impact of these provisions as they relate to foreign banking will have that effect, or will they in fact perhaps have the opposite effect, based upon some of the comments we see in your brief?

Mr. Thompson: My impression is that most foreign banks will carry on doing very much what they are doing now; that you will have a larger number of foreign banks entering but that the major ones will continue to be the same.

There is a short-run problem that many people have speculated on. That is, if a \$7 billion limit, let us say, is set on the total assets of foreign banks, and if banks appear to be approaching that, there will be a great rush to buy business in Canada at any cost to get grandfathered before the legislation takes hold and before review of capital of foreign banks, for example, becomes rigorous in the Department of Finance. There might be a year of enormous instability in Canadian banking while everyone rushes to get as many assets as they can. Indeed, I know Mr. Thomson of the Toronto-Dominion Bank has said on a number of occasions that this is what has happened since the draft regulations were released.

Mr. Johnston: Have you looked at the positions of the Canadian banks and the members of the CBA with regard to the restrictions that should be placed on foreign banks? For example, the Royal has quite a different position from the Toronto-Dominion. As I understand it, their basic approach is that they are more concerned with reciprocity in international banking than they are with restricting foreign banks in the Canadian market. Would you share that view?

• 1615

Mr. Thompson: The position of the Commission, with which I quite agree, is that foreign banks should be allowed to operate in Canada. The mechanics of it gave us a great deal of difficulty, as I am sure they have given the Department of Finance difficulty and I am sure they have given you difficulty, because how you enforce a limit; how you negotiate reciprocity, particularly in the U.S. where you have essentially state

[Traduction]

Le président: Si vous me le permettez, est-ce que le changement le plus important ne serait pas de leur faire perdre le droit d'utiliser la garantie de la société-mère pour financer leurs activités au Canada? C'est une limite très sérieuse.

M. Thompson: Nous avons demandé à des investisseurs s'ils considéraient que c'était une limite importante; s'ils craignaient pour la sécurité des effets émis par Citicorp Canada, parce qu'ils n'auraient pas la garantie explicite de Citicorp U.S.A. Nous avons obtenu des réponses diverses. Certains croyaient qu'une garantie précise n'était pas nécessaire, parce qu'il y avait une garantie implicite, d'autres estimaient qu'ils ne voudraient pas avoir de tels effets.

M. Kempling: C'est intéressant.

M. Johnston: Dans l'ensemble, ce projet de loi vise, du moins en partie, à rendre les activités bancaires concurrentielles au Canada, à créer une meilleure atmosphère sur le marché pour l'industrie bancaire. Les dispositions concernant les banques étrangères s'inscrivent dans cet objectif général. Croyez-vous que les dispositions sur les banques étrangères auront cet effet, ou si elles n'auront pas plutôt l'effet contraire, si l'on tient compte de certaines observations relevées dans votre mémoire?

M. Thompson: J'ai l'impression que la plupart des banques étrangères vont continuer à faire ce qu'elles font maintenant, qu'il y aura plus de banques étrangères au Canada, mais que les plus importantes continueront comme par le passé.

De nombreuses personnes ont cru déceler un problème à court terme cependant. Si l'on établit une limite à 7 milliards de dollars, pour l'actif total des banques étrangères, et si leur actif s'approche de cette limite, elles vont se précipiter sur toutes les affaires disponibles au Canada, quel que soit le coût, afin d'avoir des droits acquis avant que la loi ne prenne effet et que le ministère des Finances n'étudie le capital des banques étrangères, par exemple. Il pourrait en résulter une année de forte instabilité dans les milieux bancaires canadiens, lorsque les banques se précipiteront sur tous les actifs disponibles. Je sais que M. Thompson de la Banque Toronto-Dominion a dit à plusieurs reprises que c'est exactement ce qui s'est produit depuis que les règlements proposés ont été publiés.

M. Johnston: Avez-vous étudié les positions des banques canadiennes et des membres de l'ABC en ce qui concerne les restrictions qu'on imposerait aux banques étrangères? La Banque Royale a une position tout à fait différente de celle de la Toronto-Dominion, par exemple. Si j'ai bien compris, elle s'inquiète plutôt de la réciprocité au niveau international que des restrictions à imposer aux banques étrangères sur le marché canadien. Êtes-vous de cet avis?

M. Thompson: Selon la position de la Commission, que j'approuve les banques étrangères devraient être autorisées à faire des affaires au Canada. Ce sont les modalités qui nous ont posé beaucoup de difficultés, comme elles ont dû en poser au ministère des Finances et à vous également, j'en suis sûr, parce qu'il est très difficile d'imposer une limite. Comment négocie-t-on la réciprocité, surtout avec les États-Unis, où il y

[Text]

banks which cannot negotiate with a federal government; how you take care of this captive subsidiary problem, I do not know. I suppose all of those suggest leaving the system perhaps as it is. There is active competition from foreign banks in Canada.

Mr. Johnston: You believe there should be limits, though, do you, on foreign bank activity?

Mr. Thompson: Not at the moment. This is a very speculative and personal opinion. If in all the years we have had foreign banks in Canada they have, to this point, achieved an asset position of, let us say, \$2.7 billion, in a market where the five largest Canadian banks are well in excess of \$100 billion, then I would put a limit on them as to assets, or as to size. I would prohibit them from doing those things which Canadian banks are prohibited from doing, like underwriting securities.

Mr. Johnston: But you would not discourage them from going into retail banking in a major way?

Mr. Thompson: I do not think so.

Mr. Johnston: Some of the foreign bankers who have been before this Committee—I am thinking of the European banks, in particular—have indicated their interest would be in wholesale banking, not in retail banking.

Mr. Thompson: Yes.

Mr. Johnston: I wonder if the same view, though, would be shared by, say, the Bank of America, which might look at Canada as being a very attractive market for branch banking, which it cannot engage in in the United States except under severe limitations.

The Chairman: That is 10 minutes, Mr. Johnston; would you briefly conclude your point. Mr. Thompson, answer freely and fully.

Mr. Thompson: I would think the Bank of America would look at Canada as the most over-branched banking system in the world. I would be amazed if any major foreign bank opened a substantial branching system in Canada.

The Chairman: So you are saying, therefore, you do not see the foreign banks as a threat.

Mr. Thompson: I think the foreign banks will concentrate on the wholesale segment of the market, where costs are relatively low and their expertise can be brought to bear.

The Chairman: Mr. Lumley.

Mr. Lumley: Mr. Chairman, if I could pursue Mr. Johnston's line of questioning—Professor Thompson, on one hand you say you do not want to see any restrictions, basically, on foreign banks; and yet you say the Canadian banking system is very vulnerable right now, the way it is set up. That is what I infer from your brief. Nothing will change with the changes in the Bank Act, and yet the system is vulnerable. Would the vulnerability concern you?

Mr. Thompson: This is a problem I have wrestled with because I wanted it to come up for a long time with the Royal

[Translation]

a surtout des banques d'État qui ne peuvent négocier avec un gouvernement fédéral, comment peut-on régler le problème des relations captives avec des filiales, je ne sais pas. Je suppose que cela veut dire qu'on devrait conserver le système tel quel. Les banques étrangères font déjà une concurrence active au Canada.

M. Johnston: Vous croyez cependant qu'on devrait imposer des limites aux activités des banques étrangères?

M. Thompson: Pas pour le moment. Il s'agit d'une opinion tout à fait personnelle et hypothétique. Si, depuis le temps que nous avons des banques étrangères au Canada, elles ont pu obtenir des actifs de 2.7 milliards de dollars, par exemple, dans un marché où les cinq plus importantes banques canadiennes ont plus de 100 milliards de dollars, j'imposerais une limite aux actifs, ou à l'importance des banques. Je leur interdirlais de faire ce que les banques canadiennes ne sont pas autorisées à faire, comme la souscription de valeurs.

M. Johnston: Vous ne les empêcheriez pas cependant d'avoir d'importantes activités de détail.

M. Thompson: Je ne le pense pas.

M. Johnston: Certains banquiers étrangers qui ont comparu devant le Comité, et je pense surtout aux banques européennes, se sont dit intéressés aux activités de gros et aux activités de détail.

M. Thompson: Oui.

M. Johnston: Je me demande si la Bank of America aurait la même opinion et considérerait que le Canada est un marché tout désigné pour l'établissement de succursales, ce qu'elle ne peut pas faire aux États-Unis, où l'établissement de succursales est sévèrement limité.

Le président: Cela fait dix minutes, monsieur Johnston; pourriez-vous conclure brièvement. Monsieur Thompson, vous pouvez prendre tout le temps que vous voulez pour répondre.

M. Thompson: Je pense que la Bank of America considérerait qu'au Canada, nous avons un système bancaire où il y a le plus de succursales au monde. Je serais fort surpris qu'une banque étrangère importante établisse plusieurs succursales au Canada.

Le président: Vous ne croyez donc pas que les banques étrangères constitueraient une menace.

M. Thompson: Je pense qu'elles se concentreront sur le secteur du gros, où les coûts sont relativement bas et où ils ont beaucoup d'expérience.

Le président: Monsieur Lumley.

M. Lumley: Monsieur le président, j'aimerais poursuivre dans le même ordre d'idées que M. Johnston. Monsieur Thompson, vous dites, d'une part, que vous ne voulez pas qu'on impose de restrictions aux banques étrangères, et pourtant vous estimez que le système bancaire au Canada est très vulnérable en ce moment. C'est du moins ce que j'ai conclu de la lecture de votre mémoire. Rien ne changera avec la nouvelle Loi sur les banques, et pourtant le système est vulnérable. Cette vulnérabilité vous inquiète-t-elle?

M. Thompson: C'est un problème qui m'a posé beaucoup de difficultés parce que je voulais que la Commission royale

[Texte]

Commission, because I felt we should come up with some recommendations. I could argue against almost any position I came up with almost as strongly as I could argue for it. The report made no particular recommendations but said of course this would be examined by this Committee.

Mr. Lumley: We as legislators have the same case . . .

Mr. Thompson: Yes.

Mr. Lumley: . . . the problem is we have to decide.

Mr. Thompson: We saw no evidence that there was an imminent threat to Canadian banking from foreign banks. If at this point their assets were less than \$3 billion, which makes them about twice as large as the Bank of British Columbia, in aggregate, then I see no imminent threat that calls for legislation or restrictions.

At the same time, this possibility of unfair competition by exploiting these captive subsidiary relationships particularly bothered us.

• 1620

Let me say, on the other side of that, that another thing that we looked at was that if you impose quantitative restrictions on these banks in Canada and then insist on reciprocity, you may just get the State of New York imposing quantitative restrictions on banks in New York State in the name of reciprocity, all of which at least suggests leaving things alone. But that is a personal opinion.

Mr. Lumley: I guess it is tomorrow, if I am not mistaken, Mr. Chairman, that the major banks appear before the other subcommittee. We will see the difference of opinion but, as I recall, the Toronto-Dominion Bank's concern, as enunciated by Dick Thomson in several speeches, is the fact that the competition that would increase the wholesale level would reflect increased costs which would be passed on to the retail level of banking. Do you foresee that happening?

Mr. Thompson: It could happen if excessive profits are currently being made at the wholesale level which subsidize retail banking. If that is true, then one might argue that increased competition would drive out those excess profits at a wholesale level. I doubt that that is happening because the king of major corporations which borrow large amounts of money are quite aware of the presence of foreign banks and use them either directly or as a threat to get favourable provisions from the existing banks. I cannot see that kind of inter-relationship occurring but perhaps Mr. Thomson made it appear so.

Mr. Lumley: Do you anticipate there will be more competition at the wholesale level as a result of changes in the Bank Act?

[Traduction]

l'étudie, estimant que nous devrions faire quelques recommandations à cet égard. Je voyais autant d'inconvénients que d'avantages à toutes les solutions que j'ai pu trouver. Le rapport n'a pas fait de recommandations particulières à cet égard, mais il a dit que la question serait examinée par votre comité.

M. Lumley: En tant que législateurs, nous nous trouvons dans la même situation . . .

M. Thompson: Oui.

M. Lumley: . . . cependant, nous devons en venir à une décision.

M. Thompson: Selon nous, rien ne pouvait laisser croire que les banques étrangères constituaient une menace imminente pour les banques canadiennes. Si en ce moment, leurs actifs s'élèvent à moins de trois milliards de dollars, ce qui veut dire qu'elles seraient environ deux fois plus importantes que la banque de la Colombie-Britannique, au total, je ne vois pas comment elles pourraient constituer une menace et comment on pourrait justifier des restrictions.

Cependant, la possibilité qu'il y ait concurrence déloyale, en raison des relations captives avec les filiales, en particulier, nous a beaucoup inquiété.

D'un autre côté, nous avons réfléchi aux conséquences de l'imposition de restrictions quantitatives aux banques étrangères installées au Canada. Les pays étrangers pourraient réclamer la réciprocité, et l'État de New York pourrait bien restreindre le nombre de nos banques installées sur son territoire, ce qui laisse supposer qu'on ne devrait pas changer quoi que ce soit. Cependant, c'est une opinion personnelle.

M. Lumley: Je pense que c'est demain que les représentants des principales banques viendront témoigner devant l'autre sous-comité. Nous connaissons alors les diverses opinions, mais je crois me souvenir que M. Dick Thomson de la banque Toronto-Dominion a, dans plusieurs discours, souligné que la concurrence qui s'installerait alors dans le secteur du financement industriel ou commercial se traduirait par une augmentation des coûts et ceux-ci seraient absorbés par le secteur du financement au consommateur au détail. Qu'en pensez-vous?

M. Thompson: Cela pourrait se produire si ce sont les profits excessifs du financement industriel ou commercial qui, actuellement, subventionnent le financement au détail. Si tel est le cas, un accroissement de la concurrence réduirait ces profits dans le secteur du financement industriel ou commercial. Pour ma part, je doute que cela se produise parce que les grandes sociétés qui empruntent de grosses sommes connaissent très bien l'existence des banques étrangères et les utilisent directement ou menacent de les utiliser afin d'obtenir de meilleures conditions de la part de banques canadiennes. Pour ma part, je ne vois pas comment ces rapports pourraient exister, mais peut-être que M. Thomson a pu les montrer.

M. Lumley: Pensez-vous que les dispositions du projet de loi sur les banques accentueront la concurrence dans le secteur du financement industriel ou commercial?

[Text]

Mr. Thompson: No. Irrespective of what the Bank Act does, I would see the same kind of structure in Canadian banks down the road as you have now.

Mr. Lumley: If there was more competition at the wholesale level—I think your Commission study concluded that there was very little competition on the retail side—but if there was increased competition on the wholesale side, do you anticipate that benefits would accrue to individual Canadians because of more competition on the retail side?

Mr. Thompson: Our feeling was that the wholesale side was already very competitive. Interest rates were equal or close to those in the United States for similar transactions. I would not see legitimizing the presence of foreign banks as changing that particularly.

Mr. Lumley: In your answer to Mr. Kempling's discussion concerning venture capital, you talked about encouragement to the Canadian chartered banks to loan more heavily in this field. By what means would you think the government should do that?

Mr. Thompson: Other than moral suasion, I suppose by making it more profitable for them to do it.

A lot of money was beginning to flow to medium-sized companies through income debentures and retractable preferred shares from the chartered banks. While most of that money could obviously go into large corporations before their tax status was changed recently, our impression was that that source had become the major source of quasi-venture capital to medium-sized firms; and in cutting that off, and I quite understand the reasons for cutting it off, you probably hurt the capital flow to medium-sized corporations more than you hurt the capital flow to large corporations.

However, to answer your question, I do not know how you would establish a system that would make it more profitable to loan money to medium-sized than to large firms, or more profitable to undertake risky ventures perhaps. Perhaps the answer is moral suasion and something which I think is in the present Act, and that is permission to establish wholly-owned venture capital companies.

Mr. Lumley: A final line of questioning, Mr. Chairman, on disclosure. What precipitated the Bank of America's new policy on disclosure?

Professor Thompson: Mr. Lumley, I do not know what precipitated it.

I brought a copy of the disclosure code with me, dated November 1976 and indicating that the decision to do this had been in the works for a number of years, and had been tested at various levels. The Bank of America code tries to reverse the usual argument of everything is secret unless you can convince us it should not be, and says everything is open unless

[Translation]

M. Thompson: Non. Quelles que soient les dispositions de la Loi sur les banques, la structure bancaire canadienne demeurera ce qu'elle est actuellement.

M. Lumley: L'étude de la Commission indique qu'il existe une faible concurrence dans le secteur du financement de détail. S'il existait une plus forte concurrence dans le secteur du financement industriel ou commercial, serait-ce les consommateurs canadiens qui en profiteraient grâce à un accroissement de la concurrence dans le secteur du financement de détail?

M. Thompson: Nous estimons que la concurrence est déjà très forte dans le secteur du financement industriel ou commercial. Les taux d'intérêt sont égaux et ils équivalent à peu près aux taux américains pour des transactions semblables. Je ne pense pas que l'on puisse soutenir que la présence des banques étrangères modifierait cette situation.

M. Lumley: Dans votre réponse à la question de M. Kempling au sujet des capitaux à risque, vous avez évoqué la possibilité d'encourager les banques à charte canadiennes à traiter davantage dans ce secteur. Comment le gouvernement devrait-il s'y prendre pour susciter cette activité?

M. Thompson: A part la persuasion, je suppose qu'on pourrait rendre la chose plus rentable.

Les capitaux ont déjà commencé à affluer vers les sociétés de taille moyenne grâce aux obligations à intérêt conditionnel et aux actions privilégiées susceptibles de révision émises par les banques à charte. Il est vrai que jusqu'à l'adoption des modifications fiscales adoptées tout récemment, une grande partie de ces fonds pouvait servir aux grandes sociétés, mais depuis, nous avons l'impression que cela constitue une des principales sources pour une forme de capital à risque servant aux entreprises de taille moyenne. Si donc on devait les supprimer, même si je comprends les raisons pour lesquelles on le ferait, ce serait les sociétés de taille moyenne qui se trouveraient perdantes plutôt que les grandes sociétés.

Quoi qu'il en soit, et je réponds ici à votre question, je ne sais pas comment on pourrait établir un système qui pourrait rendre plus rentable le prêt aux sociétés de taille moyenne plutôt qu'aux grandes entreprises; je ne vois pas comment on pourrait rendre plus rentable l'investissement de capitaux à risque. Peut-être par la persuasion et par les dispositions actuelles de la loi qui permettent de former des sociétés de capitaux à risque dont toutes les actions sont détenues par les banques.

M. Lumley: J'aimerais poser une dernière question sur la divulgation. Qu'est-ce qui a suscité l'adoption précipitée de la nouvelle politique de la *Bank of America* concernant la divulgation?

M. Thompson: Monsieur Lumley, je ne saurais dire.

J'ai ici, en mains, le Code qui vise la divulgation, de novembre 1976; on y précise que cette décision a été étudiée pendant plusieurs années et que la politique a été mise à l'essai dans plusieurs secteurs. Le code de la *Bank of America* prend le contre-pied de l'argument selon lequel tout est secret à moins de preuve du contraire. En vertu du code donc, tout est

[*Texte*]

somebody convinces us it should not be. It lists 70 specific items in which information will be provided.

• 1625

Mr. Lumley: Seventy?

Professor Thompson: Seventy, and I have a list of those here, and also says "other items will be provided, and if they are inordinately expensive we may charge you for providing them but we will provide them". Then it sets out five bases of confidentiality under which information will not be provided. If you wish I will discuss some of those 70 areas.

The Chairman: I would remind members that we have the Bank of Canada as our witness tomorrow night, but of course if you have the information we could get it from you now.

Mr. Lumley: Have other banks in the United States followed suit?

Professor Thompson: Yes, although I say that on the basis of information given us by the Bank of America that a number of other banking institutions had indicated they will follow suit partially, if not completely.

Mr. Lumley: Have they not found any competitive problems by their new disclosure policy?

Professor Thompson: I do not know the answer to that.

Mr. Lumley: . . . answer tomorrow night.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: I would like to ask a couple of questions, and I am weighing heavily on your expertise in these questions. If these are not issues that you have worked on, or have comment on, you might just say so and we could leave it at that.

In Canada it has been our tradition to try to keep the banks from conflict of interest situations, and I suppose that more than anything is the reason why we do not have what Mr. Kempling has been urging and which makes a lot of sense: their kind of venture capital participation. The theory was to keep the bank as a lender and not as a participant so that it would not prejudice the depositors of the bank for the sake of the profits of a borrowing company in which it happened also to own shares. Do you think, since our problem is so much lack of venture capital in Canada, maybe we ought to change the balance somewhat and make it easier for banks than we have, even with this limited venture capital subsidiary, to be participants in enterprise in Canada?

The relevance of the question is that a lot of the foreign banks that are coming here, if they do come, will have to divest themselves of interest in industrial business in Canada. For example, I understand Barclays Bank owns Thomas Cook travel company, or one of the British banks does, and they will not be able to become a bank, a Part B bank, unless they divest themselves of Cook or unless we change the policy. How do

[*Traduction*]

divulgué à moins que quelqu'un arrive à prouver que quelque chose doit être gardé secret. Le code prévoit 70 cas où l'on peut obtenir des renseignements.

M. Lumley: Vous dites bien soixante-dix?

M. Thompson: Soixante-dix. J'en ai la liste ici, et une note précise: «on fournira des renseignements dans d'autres cas, et si cela devait entraîner des dépenses extraordinaires, des frais seront peut-être exigés, mais les renseignements n'en seront pas moins fournis.» Ensuite, on énumère cinq critères portant sur le caractère confidentiel interdisant la divulgation de certains renseignements. Si vous le voulez, j'étudierai avec vous certains de ces cas.

Le président: Je rappelle aux membres du comité que les représentants de la Banque du Canada viendront témoigner demain soir. Toutefois, si vous possédez déjà ces renseignements, nous aimerions les connaître dès maintenant.

M. Lumley: D'autres banques américaines ont-elles donné suite à cela?

M. Thompson: Oui. Toutefois, c'est d'après les renseignements obtenus auprès de la *Bank of America* que j'affirme qu'un certain nombre d'institutions bancaires ont fait savoir qu'elles donneraient suite à cela en partie, si ce n'est en totalité.

M. Lumley: Ces banques n'ont-elles pas fait face à des problèmes de concurrence à cause de cette nouvelle politique de divulgation?

M. Thompson: Je ne saurais répondre à cette question.

M. Lumley: . . . j'aurai ma réponse demain soir.

Merci, monsieur le président.

Le président: J'aimerais poser quelques questions. Je veux profiter de votre vaste connaissance de ce sujet. Si mes questions n'ont pas trait à des sujets sur lesquels vous vous êtes penché, dites-le-moi, et nous nous tiendrons là.

Au Canada, nous avons toujours essayé d'éviter que les banques se trouvent dans une situation de conflit d'intérêts. C'est pour cela, sans doute, que la proposition très sensée de M. Kempling n'est pas encore en vigueur: les banques ne fournissent pas de capitaux à risque à des sociétés où elles détiennent des intérêts. Par là, on prétend qu'une banque doit demeurer un bailleur de fonds et non pas un participant. Ainsi, les intérêts des clients ne sont pas sacrifiés au profit d'une société emprunteuse dont la banque détiendrait aussi des actions. Puisque les capitaux à risque sont insuffisants au Canada, estimez-vous qu'on devrait rajuster un peu la situation pour que les banques, qui, du reste, ne prêteraient qu'une très petite somme sous forme de capitaux à risque, puissent être des participantes dans l'entreprise canadienne?

Je vous pose cette question parce que beaucoup de banques étrangères, si elles s'installent ici, devront se déposséder des intérêts qu'elles possèdent dans certaines entreprises au Canada. Par exemple, la banque *Barclays*, ou peut-être que c'est une autre banque britannique, est propriétaire de la société Thomas Cook. Elle ne pourra donc pas s'établir ici et faire partie des banques visées par la partie B, à moins qu'elle

[Text]

you feel about the policy? Do you think we are well served by the requirement that a bank not be a substantial shareholder of a commercial or industrial business?

Professor Thompson: Well I would not like to see Barclays buying a controlling interest in Stelco, but if you focus this at medium-sized firms and put a \$10 million limit on any single venture capital loan with a potential ownership of 51 per cent decreasing to 10 per cent in 10 years, the kinds of industries and companies that would be affected would be sufficiently small, and over a period of time presumably that investment and share would be stable because some would be divesting as others were investing, that it would be hard to see that as a . . .

The Chairman: It is certainly hard to see it as a threat to the depositors, is it not?

Professor Thompson: There are two problems. One is the problem of will Canadian banks get too much power in the economy. That is a real problem, but perhaps you can constrain that by an investment limit on individual investments. The other is, will shareholders be threatened, and perhaps you can constrain that by putting a limit on total venture capital investment of certain kinds equal to some proportion of paid-in unencumbered capital of the bank.

The Chairman: Do you think these things are worth doing, though, for the sake of the objectives that Mr. Kempling has said?

Professor Thompson: Yes.

• 1630

The Chairman: That is interesting to hear.

You mentioned, in another part of your evidence, that you were over-branched, so far as retail banking is concerned, and probably most Canadians would agree with that. Yet, you also said that there is limited price competition and it is unlikely that the foreign banks will enter into retail banking. In other words, our proposal to bring foreign banks in will not provide a better deal—and this is the point—for the ordinary consumer, because the foreign banks are not likely to offer services at that level. So, what is the answer? If there is limited price competition, compared with what there is in the United States, and yet there is an over-branch situation, what can we do about it?

Professor Thompson: We found that there were about a third more branches of financial institutions in Canada per 100,000 people than there were in the United States. That may mean that we have too many or the United States has too few. It is only a simple comparison.

Branching now is considered, in the financial community, to be an extraordinarily expensive way of gathering funds. If you have an established branch system, then your cost of capital through branches—at least the last time we looked at it—was around 4 per cent. It was a very good way of getting funds. But the cost of setting up their branching system is very high,

[Translation]

ne régularise sa situation par rapport à Cook ou qu'elle change de politique. Que pensez-vous de cela? Pensez-vous utile d'exiger qu'une banque ne soit pas actionnaire principal d'une entreprise commerciale ou industrielle?

M. Thompson: Je ne verrais pas d'un très bon oeil que *Barclays* prenne le contrôle de la *Stelco*, mais si l'on s'en tient à des entreprises de taille moyenne et si l'on impose un plafond de 10 millions de dollars pour tous les prêts de capitaux à risque, avec la possibilité de n'acquérir que 5 p. 100 des actions, pourcentage qui serait ramenée à 10 p. 100 dans dix ans, les industries et les sociétés touchées seraient de taille suffisamment petite pour qu'à plus ou moins longue échéance, l'investissement devienne stable, car certains retireraient leurs capitaux, tandis que d'autres investiraient. Il serait donc difficile de considérer cela . . .

Le président: Cela pourrait difficilement nuire aux clients de la banque, n'est-ce pas?

M. Thompson: Il existe deux problèmes. D'une part les banques canadiennes posséderont-elles trop de pouvoir dans l'économie? C'est un problème réel que l'on peut limiter en restreignant les investissements individuels. D'autre part, les actionnaires seront-ils menacés? C'est là un problème que l'on pourrait résoudre en imposant une limite à l'investissement de capitaux à risques, qui ne dépasseraient pas un pourcentage du capital libéré non grevé de la banque.

Le président: Étant donné les objectifs exposés par M. Kempling, estimez-vous que cela en vaudrait la peine?

M. Thompson: Oui.

Le président: C'est intéressant.

Vous dites, ailleurs dans votre mémoire, qu'il existe un surplus de succursales pour ce qui est du financement aux consommateurs au détail; la majorité des Canadiens abonderait dans votre sens. Vous dites également que la concurrence des prix étant limitée, il est peu probable que les banques étrangères percent sur le marché du financement de détail aux consommateurs. En d'autres termes, en permettant aux banques étrangères de venir s'installer ici, nous n'améliorons pas le sort du consommateur, car les banques étrangères n'offriront pas ce service. Que faire alors? D'une part, la concurrence des prix est limitée, si on la compare à la situation américaine, d'autre part nous avons un surplus de succursales. Que faire alors?

M. Thompson: Par rapport aux États-Unis, il existe au Canada un tiers de plus de succursales et d'institutions financières par centaine de milliers d'habitants. Cela peut signifier, soit qu'il y en a trop ici, soit que les États-Unis souffrent d'une pénurie. C'est une simple comparaison.

L'ouverture d'une succursale est considérée au sein de la communauté financière, comme un moyen très coûteux de recueillir des fonds. S'il existe déjà un réseau établi de succursales, le capital qu'elles recueillent ne coûte que 4 p. 100. C'était le cas la dernière fois qu'on a fait le calcul. Ce serait donc un très bon moyen de recueillir des fonds. Par ailleurs, le

[Texte]

and the feeling was, from the people we talked to, that no foreign bank would go into a major branching system, it was just too expensive. We saw increasing competition in that retail sector coming from the credit unions, the caisses populaires, and the trust and mortgage loan companies and suggested that their powers be increased to allow them to get increasingly through their basket clause, into, consumer lending and lending to small business.

The Chairman: In effect, that is the proposal of the Bank Act, to make the credit unions and the near banks participants in the Canadian payment system and cheque issuing privileges. So, I suppose you could say that that is the way in which the consumer ought directly to benefit from the package that is being presented to this Committee.

Finally, I wanted you to comment on an answer that was given by an American bank to this question of the captive subsidiary. The American banks say that we do not have to worry that they will constitute an undue threat to the business of the subsidiaries of American corporations that are operating in Canada, because they operate under limits as to the amount they can lend to an individual corporation that exist in American law and which have no counterpart in Canadian law. They say one of the great competitive advantages the Canadian banks have is that they can lend unlimited amounts to any particular borrower, so that if General Motors of Canada, let us say, has a line of credit of \$400 million or \$500 million from a bank—which I suppose they do—no American institution would be able to serve that amount, because they do not have the capital that would permit them to do that. If that is the case, then what the American bankers have insisted is that the Canadian banks will continue to get that business and the American banks coming to Canada will be shut out by their own constating documents from going after that, and they will tend to go to the very group that were concerned about getting the extra access. You did not note that.

Professor Thompson: I have never heard that argument before.

The Chairman: I see.

Professor Thompson: It assumes that major banks are already fully loaned to major clients to the limits permissible under United States law. I have no knowledge as to whether that is true or not, but if true, it would seem to me to be true only in some situations.

The Chairman: We will have to try it out on the foreign banks as they come before us and see whether, in fact, they are constrained. Those are the questions I wanted to ask.

Mr. Kempling.

Mr. Kempling: Professor Thompson, are you familiar with a piece of legislation that was passed in the United States Congress and in the Senate dealing with foreign subsidiaries in the United States, foreign banks in the United States, that

[Traduction]

coût d'établissement du réseau de succursales est très élevé, et d'après les discussions que nous avons eues avec les intéressés, aucune banque étrangère ne voudrait se soumettre à cela. Le coût est trop élevé. Ce sont les coopératives de crédit, les caisses populaires, les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires qui sont les principaux concurrents dans le secteur du financement de détail; voilà pourquoi nous proposons que leurs pouvoirs soit accrus afin de leur permettre de consentir d'avantage de prêts aux consommateurs et aux petites entreprises.

Le président: En effet, les nouvelles dispositions de la Loi sur les banques proposent que les coopératives de crédit et les institutions parabancaires aient le droit de devenir membres de la chambre de compensation et d'émettre des chèques. On pourra donc prétendre dès lors que le consommateur bénéficiera directement de l'ensemble des dispositions législatives dont le comité est saisi.

En terminant, j'aimerais recueillir votre opinion sur la réponse que nous a donnée une banque américaine au sujet des filiales captives. Les banques américaines disent que nous n'avons rien à craindre, car elles n'ont pas l'intention de s'appropriier comme clients les filiales des sociétés américaines installées au Canada. En effet, la loi américaine leur impose des contraintes pour ce qui est des sommes qu'elles peuvent prêter à une société donnée. Ces contraintes n'existent pas au Canada. Selon les banques américaines, le fait que les banques canadiennes peuvent prêter une somme illimitée à n'importe quel emprunteur constitue un avantage important du point de vue de la concurrence, si bien que, si la General Motors du Canada dispose d'une marge de crédit de \$400 millions ou de \$500 millions auprès d'une banque,—et je suppose que c'est le cas—il ne se trouve pas une institution financière américaine qui puisse lui prêter cette somme, car aucune ne dispose du capital permettant de le faire. Les banquiers américains disent donc que les banques canadiennes continueront d'avoir ces sociétés pour clientes, car les banques américaines qui viendront s'installer au Canada seront tenues de respecter les règlements qui leur sont imposés; elles se tourneront alors vers ceux-là mêmes qui réclament une plus grande souplesse. Vous ne dites rien là-dessus.

M. Thompson: On ne m'a jamais exposé cet argument auparavant.

Le président: Je vois.

M. Thompson: Cela signifierait que les grandes banques américaines ont déjà atteint la limite des sommes qu'elles peuvent prêter à leurs principaux clients en vertu de la loi américaine. Je ne sais pas si cela est vrai, mais, si c'est le cas, ce serait rare à mon avis.

Le président: Il faudra poser la question aux représentants des banques étrangères quand ils viendront témoigner ici afin de vérifier si vraiment on leur impose ces contraintes. Ce sont là toutes les questions que je voulais poser.

Monsieur Kempling.

M. Kempling: Monsieur Thompson, connaissez-vous la loi que le Congrès et le Sénat américains ont adoptée concernant les filiales étrangères installées aux États-Unis et les banques étrangères installées là-bas? Les banques étrangères, en vertu

[Text]

gives those foreign banks all the rights and privileges of American banks? This was passed, I believe, in the Congress in December of 1977 and on through 1978 in the Senate.

Professor Thompson: No, sir, I am not.

• 1635

Mr. Kempling: I have a copy of it coming but my understanding is that all Canadian banks that are in United States at the present time have all the rights and privileges under American law that existing American banks have. They have to wrestle with the state problem the same as the American banks have, and it is my understanding that the Congress intends to review this situation every so many years to see that reciprocal rights are given American banks in other countries. We will have a look at that when it comes in.

May I just return to this disclosure business and the Bank of England? Did you finally get a list of the subsidiary companies owned by, controlled by, the Canadian chartered banks in your research?

Mr. Thompson: I believe we obtained a list for three of them but it did not distinguish between active and inactive subsidiaries.

Mr. Kempling: Yes.

Mr. Thompson: While some questioning elicited some answers, and of course some of the names you are familiar with, there are many more inactive subsidiaries than there are active ones. It is difficult, which is one of the reasons I suggested in the brief and I think we suggested in the report that, as a minimum, a listing of active subsidiaries, their assets, their line of business and so on might be conducive to better disclosure in the Canadian economy.

Mr. Kempling: This is a point that is dwelt on by the people in the leasing business, saying that if banks go directly into leasing, unless they have a separate statement on their leasing operations it can be very misleading. In your studies with the Royal Commission, did you look into the leasing operations of American banks in the United States or in Europe and determine whether the fact that the banks went into leasing was detrimental to the private leasing industry?

Mr. Thompson: No, sir.

Mr. Kempling: You did not look into that at all.

One of the companies in leasing—there is going to be a witness before this Committee—I had a meeting with and they made a rather serious charge. They had a large leasing project under way, and I assume that they were going to have to go to their bankers and get some money. They discussed the whole matter with the particular bank and were sure that they would probably be able to have the necessary funds provided they got the lease, only to find that they were competing with that particular bank on the lease. Then in another instance another bank sent in one of their vice-presidents to look over and do a study of the leasing operations of a large leasing company in Canada. After he completed a 30-day study of their operations, how they ran and their profitability and so forth, he was

[Translation]

de cette loi, ont reçu tous les droits et privilèges accordés aux banques américaines. Le Congrès américain a adopté cette loi en décembre 1977 et elle a été ratifiée en 1978 par le Sénat.

M. Thompson: Non, je ne connais pas cette loi.

M. Kempling: J'ai demandé qu'on en tire un exemplaire. Je crois savoir que toutes les banques canadiennes installées aux États-Unis actuellement ont tous les droits et privilèges accordés aux banques américaines en vertu de la loi américaine. Elles doivent faire face à la situation de l'État tout comme les banques américaines. On me dit que le congrès a l'intention de revoir la situation de loin en loin afin que des droits réciproques soient conférés aux banques américaines installées dans d'autres pays. Nous aurons éventuellement des difficultés sur ce point.

Avec votre permission, j'aborderai de nouveau la question de la divulgation et de la Banque d'Angleterre. Vos recherches vous ont-elles permis de compiler une liste des filiales contrôlées par les banques à charte canadiennes?

M. Thompson: Dans trois cas, nous avons pu compiler une liste, mais elles ne font pas la distinction entre filiales actives et caduques.

M. Kempling: Je vois.

M. Thompson: Nous avons posé certaines questions qui méritent de recevoir une réponse, et d'après la liste, on peut constater qu'il y a plus de filiales caduques que de filiales actives. C'est un sujet difficile à démêler, c'est une des raisons pour lesquelles je propose, dans le mémoire et dans le rapport également qu'on établisse, entre autres, une liste des filiales actives, de leurs actifs, du type d'affaires qu'elles font pour être mieux renseigné sur l'économie canadienne.

M. Kempling: Les représentants du secteur prêt-bail ont abordé cette question. A leur avis, si les banques peuvent offrir du prêt-bail, il faudra qu'elles maintiennent un état financier distinct pour ces transactions, autrement il pourrait y avoir confusion. Dans les études que vous avez faites à la commission royale d'enquête, avez-vous étudié les opérations de prêt-bail des banques américaines aux États-Unis ou en Europe pour déterminer si la percée des banques sur ce marché a causé du tort à l'industrie privée de prêt-bail?

M. Thompson: Non, monsieur.

M. Kempling: Vous n'avez pas étudié cette question du tout.

Le comité entendra un représentant des sociétés de prêt-bail. J'en ai déjà rencontré un qui portait des accusations graves. Il s'agissait d'un vaste projet de prêt-bail qui forçait cette société à s'adresser à des banquiers pour obtenir des fonds. Toute la question a été discutée avec la banque, et le bailleur de fonds comptait bien obtenir les fonds nécessaires. Il a par la suite découvert qu'il était en concurrence avec la banque en particulier pour la transaction. Dans un autre cas, une banque a envoyé un de ses vice-présidents pour étudier la situation d'une importante entreprise de prêt-bail. Après une étude qui devait durer un mois, portant sur les opérations, la marge de profit, etc, ce vice-président a ensuite été muté pour s'occuper d'une filiale de prêt-bail de cette même banque.

[Texte]

immediately dispatched to look after a leasing subsidiary of that particular bank.

So these sorts of instances have created a good deal of suspicion amongst those who were legitimately in the large leasing business and fears that perhaps the banks may scupper them somewhere along the line. When we had the Canadian Bankers' Association before us they told us that it was their intention at some time in the future down the road to have a leasing officer in each one of their branches across the country, and you can see the difficulty. Did you look into this at all in the Royal Commission?

Mr. Thompson: We looked into a different aspect of it, Mr. Kempling, which interested us, and that is the analagous situation where consumer financing companies get much of their funding from the banks and compete with the banks for consumer finance. There is an additional interesting aspect there, which I am sure they have mentioned to this Committee on previous occasions. That is that branch managers in individual branches, while leafing through cheques, will come across a cheque to a finance company and will call the customer in and say, "But we could have given you a much better rate. Let us sit down and discuss it." The consumer finance companies consider that highly unethical competition. The bankers we talked to thought it was humorous. But something analagous to that I am sure will have to be . . .

• 1640

Mr. Kempling: They also deny it at the top level. I can see how it would happen at a branch level.

Professor Thompson: Well, it may not be bank policy but I have been told it does happen at the branch level, and it is considered aggressive banking. But I can see an exact analogy happening in leasing, certainly.

Mr. Kempling: Yes. The caisses-populaires and the trust companies, and so forth, have made representation in their various briefs that they be allowed to get into the credit card business, Chargex, Visa, and Mastercharge. We see that one of the major banks has boosted its interest rate to 21 per cent. I cannot imagine why anyone would want to have one of those damn things at that rate.

Do you believe if the trust companies and the caisses-populaires and the credit unions got into this form of consumer credit that there might be more competition and the rate might go down? Or do you think they would hold to the herd instinct they seem to have and all eventually go to the same rate?

Professor Thompson: If I had to guess I would say they would go to the same rate. Mr. Kaplan raised this question. We found very little price sensitivity to finance rates among Canadians, and there is lots of evidence for that: the continued existence and high market share of many of the consumer loan companies; the relatively stable market share of trust companies that offer free chequing accounts; the lack of success of things like the Province of Ontario Savings Bank which, at

[Traduction]

Les entreprises de prêt-bail sont donc très méfiantes, car elles craignent que les banques ne les battent de vitesse tôt ou tard. Lorsque l'Association des banquiers canadiens est venu témoigner ici, les représentants nous ont dit qu'ils avaient l'intention tôt ou tard, de nommer un agent responsable du prêt-bail dans chaque succursale du pays. Vous voyez donc le problème. La commission royale d'enquête s'est penchée sur cette question.

M. Thompson: Nous avons étudié un aspect connexe de la question, monsieur Kempling. Les sociétés de prêts à la consommation sont dans une situation semblable puisqu'elles doivent compter sur les banques pour obtenir des fonds, et elles font concurrence à ces banques pour ce qui est du crédit à la consommation. Il y a également ici un aspect intéressant dont j'ai déjà parlé en comité. Les gérants de banques des diverses succursales peuvent repérer si un de leurs clients fait un chèque libellé à une société de prêt; il peut donc dire à ce client: nous vous proposons un bien meilleur taux d'intérêt; si vous voulez, nous en parlerons. Les sociétés de prêt à la consommation considèrent cette démarche comme une pratique tout à fait déloyale. Les banquiers à qui nous en avons parlé l'ont cependant trouvé bonne. Je suppose que quelque chose d'analogue devra . . .

M. Kempling: Si je puis comprendre cela venant d'une succursale, je ne vois pas comment on peut nier cela aux échelons supérieurs.

M. Thompson: Ma foi, ce n'est peut-être pas la politique de la banque, mais on m'a dit que cela arrivait à l'échelon des succursales et que c'était considéré comme une forme de publicité. On peut d'ailleurs tirer une parfaite analogie avec le crédit bail.

M. Kempling: Oui, les caisses populaires, les sociétés de fiducie, etc., nous ont en effet instamment priés dans leurs mémoires de les autoriser à entrer dans le secteur des cartes de crédit comme Chargex, Visa et Master Charge. Nous constatons qu'une des grandes banques a porté son taux d'intérêt à 21 p. 100. Je ne vois pas pourquoi quelqu'un voudrait procurer ce genre de chose à un tel taux.

Croyez-vous que, si les sociétés de fiducie, les caisses populaires et les coopératives de crédit entraient dans le secteur du crédit à la consommation, la concurrence serait accrue et le taux d'intérêt diminué? Ou pensez-vous, au contraire, que l'instinct grégaire dominerait et qu'elles adopteraient finalement toutes le même taux?

M. Thompson: A première vue, je dirais qu'elles adopteraient le même taux. M. Kaplan a soulevé la question. Nous nous sommes aperçus que les Canadiens faisaient très peu attention aux divers taux de financement. Voyez, par exemple, toutes ces sociétés de prêt à la consommation qui détiennent une grande part du marché; par contre les compagnies de fiducie conservent une part relativement stable de ce marché, alors qu'elles offrent des comptes de chèques gratuits; on sait,

[Text]

least when I was here, had an office in Ottawa that offered give-away blankets and offered high interest rates and did not seem to attract much more than a small market share; the low and declining rate of low-interest loans and insurance policies—albeit because the insurance companies virtually deny their existence—but they are there and some people know about them and they do not use them; the high market share of trust companies in personal home mortgages in spite of the fact that their rates have tended to be a quarter of a point higher than those offered by the chartered banks.

There just is not very much interest sensitivity, and that is the sort of thing that supports the pricing oligopoly. I suspect you would have, if I guessed, 21 per cent across the board.

Mr. Kempling: Yes. That is what really concerns me. There is virtually no competition in that field at all. I am just wondering whether we should look to the Combines Investigation Act for something in that field. I know the banks are exempt under certain of their operations, but if these other institutions go to the credit-card system and the rate becomes 21 per cent common, in my view that is not in the best interests of the consumers of Canada and something would have to be done.

Professor Thompson: Mr. Kempling, we have not looked at this. We did not look at this at all and I have not really thought about it, but one of the things you might consider to strengthen those secondary financial institutions is compulsory licensing of credit cards to trust and companies and caisses-populaires and so on.

Mr. Kempling: Compulsory licensing?

Professor Thompson: Yes. Whereby at a negotiated fee, smaller financial institutions could, by right, buy into either MasterCard of Visa systems and offer those cards to their customers.

Mr. Kempling: That is interesting.

This disclosure code that you have of the Bank of America, is it a very large document?

Mr. Thompson: Mr. Kempling, I have it before me. It runs...

The Chairman: Let me interject that the disclosure code was appended to the brief of the Consumers Association of Canada Report which is contained...

Mr. Kempling: I was just going to ask if we could append it to the *Minutes* of our proceedings.

The Chairman: Yes. Which is Issue No. 19; so we do have it. Perhaps I could ask our Clerk to bring copies of that report tomorrow night so we would have them handy, because the Bank of America will be here and I will not ask that it be tabled again.

Mr. Kempling: Okay. Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: All right. That was ten minutes.

[Translation]

d'autre part, que des initiatives comme la Banque d'épargne de l'Ontario n'ont pas obtenu grand succès, alors que, lorsque j'étais ici, cette banque avait un bureau à Ottawa qui offrait des couvertures en cadeau et des taux d'intérêt très élevés sans toutefois parvenir à attirer un grand nombre de clients; il y a aussi l'exemple de la diminution progressive des prêts et polices d'assurances nient pratiquement leur existence, bien et que ce n'est pas faute d'être connues qu'elles ne sont pas utilisées; les sociétés de fiducie ont une grosse part du marché des hypothèques résidentielles bien que leur taux soit en général supérieur d'une décimale à ceux qu'offrent les banques à charte.

Il semble donc que la population ne soit pas véritablement sensible à ces différences de taux d'intérêt, et c'est ce qui peut expliquer l'oligopole dans l'établissement des prix. Pour répondre à votre question, je pense donc que tout le monde adopterait ce taux de 21 p. 100.

M. Kempling: Merci, c'est justement ce qui m'inquiète. La concurrence est pratiquement inexistante dans ce domaine. Je me demande d'ailleurs à ce sujet s'il ne serait pas opportun d'examiner la Loi sur les enquêtes sur les coalitions. Je sais que les banques sont exemptées à certains égards, mais si ces autres établissements entrent dans le secteur des cartes de crédit et si le taux d'intérêt passe à 21 p. 100 en général, ce n'est pas là servir au mieux les consommateurs canadiens, et il faut faire quelque chose.

M. Thompson: Monsieur Kempling, Nous n'avons pas étudié ce problème. En fait je n'y ai même pas véritablement réfléchi, mais je crois que si vous voulez renforcer ces établissements financiers secondaires, vous pourriez exiger que les sociétés de fiducie, les caisses populaires, etc. obtiennent un permis avant d'entrer dans le secteur des cartes de crédit.

M. Kempling: Un permis obligatoire?

M. Thompson: Oui. Cela permettrait en effet aux établissements financiers de moindre importance d'acheter à un tarif négocié le droit de se joindre aux réseaux MasterCard ou Visa, et d'offrir ces cartes à leurs clients.

M. Kempling: C'est en effet intéressant.

Est-ce que le code de divulgation de la *Bank of America* est un important document?

M. Thompson: Monsieur Kempling, je l'ai justement ici. C'est...

Le président: Je vous signalerai que ce code a été porté en annexe au mémoire de l'Association des consommateurs du Canada qui se trouve...

M. Kempling: J'allais justement demander si nous ne pourrions pas le mettre en annexe au procès-verbal de notre réunion.

Le président: Certainement. C'est le fascicule numéro 19. C'est donc déjà fait, et nous pourrions peut-être demander à notre greffier d'apporter certains exemplaires du rapport demain soir pour que nous les ayons sous la main lorsque la *Bank of America* comparaitra.

M. Kempling: D'accord. Merci, monsieur le président.

Le président: Bien. Cela fait dix minutes.

[Texte]

Mr. Johnston.

Mr. Johnston: Yes. Briefly, in three areas. To turn to this disclosure code for a moment, you will recall, Mr. Chairman, that yesterday we discussed the question of disclosure of loans made to foreign governments and agencies by Canadian banks with a task force of Canadian churches that was here. Do you recall, or do you know, whether the Bank of America disclosure code would require the disclosure of that particular information?

Professor Thompson: Mr. Johnston, I would have to look it up.

Mr. Johnston: I just wondered whether you might know.

The Chairman: They wanted to know of, in some uniform and consistent way, loans to foreign governments and agencies of foreign governments. Mr. Johnston, you can correct me, but I think that was what they wanted, was it not?

Mr. Johnston: Yes. We can look it up after, Professor Thompson. I just did not know whether you were sufficiently familiar with it to be able to address yourself to that point.

Returning to this foreign bank question for a moment; from the earlier comments you made, Professor Thompson, you suggest that perhaps the situation should remain as is, in that you do not really see much changing, basically, through the adoption of these provisions in terms of the activity level of foreign banks in Canada. You cited some numbers of basic assets controlled by foreign banks in this country that are inconsequential relative to the Canadian banking system, and if that situation is to perpetuate itself, then surely we have to say to ourselves what are the advantages of this legislation we have in front of us if it is not going to increase the level of activity so as to provide a more competitive environment domestically in Canada. Because if we continue with the status quo, it is apparent that we accomplish very little by this legislation except to create administrative problems, if you like—additional registration requirements, monitoring of assets, and so on. What is your reaction to that general observation?

Professor Thompson: Mr. Johnston, I am sure you would see some incremental changes. I am sure you would find banks with particular expertise, like the Bank of America, exercising that expertise in areas like agricultural lending, which is a particular specialty of theirs, and small business lending, which is perhaps a particular specialty of theirs. Whether that, in aggregate, would change the existing situation very much I am not sure, and I rather doubt. We are not hostile to foreign banks, we just do not include them in the preface to the Bank Act and, therefore, they cannot recall themselves banks and they cannot open branches.

Mr. Johnston: It is interesting that you say that you might find the Bank of America involved in small business lending in this country, because that area would basically, by and large, now fall into the 60-per cent category of big-dollar banking,

[Traduction]

Monsieur Johnston.

M. Johnston: Merci. J'aborderai brièvement trois domaines. Tout d'abord, monsieur le président, vous vous souviendrez qu'hier nous avons discuté du problème de la communication de renseignements sur les prêts effectués par des banques canadiennes à des gouvernements et organismes étrangers. Nous avons donc déjà parlé de ce code de divulgation de renseignements avec un groupe de travail des églises canadiennes. Vous souvenez-vous, savez-vous si le code de divulgation de renseignements de la Bank of America exige que soit dévoilé ce renseignement particulier?

M. Thompson: Monsieur Johnston, il faudrait que je vérifie.

M. Johnston: Je me demandais simplement si vous ne le saviez pas comme c'est là.

Le président: Ils voulaient se renseigner de façon générale sur les prêts consentis aux gouvernements et organismes étrangers. Vous me corrigerez si je fais erreur, monsieur Johnston, mais je crois que c'est là ce qui les intéressait?

M. Johnston: En effet. Nous pourrions y revenir plus tard, monsieur Thompson. Je ne savais pas si vous connaissiez suffisamment la question pour pouvoir y répondre immédiatement.

Revenons maintenant un instant au problème des banques étrangères: Vous avez dit tout à l'heure qu'il serait peut-être mieux de ne pas modifier la situation puisque vous ne pensiez pas que ces dispositions modifient fondamentalement le niveau d'activités des banques étrangères au Canada. Vous avez donné certains chiffres sur les capitaux de base contrôlés par les banques étrangères dans notre pays qui ne représentent pas grand-chose dans l'ensemble du réseau bancaire canadien, et si la situation doit se maintenir, il faut évidemment nous demander à quoi servirait cette loi si elle ne doit pas augmenter le niveau d'activité et ainsi créer un climat plus concurrentiel au Canada. En effet, si nous nous en tenons au statu quo, il est évident que ce texte législatif ne fera que créer des problèmes administratifs en multipliant les conditions d'inscription, les contrôles d'actifs, etc. Qu'en pensez-vous?

M. Thompson: Monsieur Johnston, je suis convaincu que cela renforcerait certaines tendances. Vous verriez, par exemple, des banques ayant une spécialisation particulière, comme la Bank of America, exercer ses compétences dans des domaines comme les prêts agricoles ou les prêts aux petites entreprises. Je ne suis pas sûr que, dans l'ensemble, cela modifierait beaucoup la situation actuelle. Nous ne sommes pas hostiles aux banques étrangères, nous souhaitons simplement qu'elles ne soient pas incluses à la préface de la Loi sur les banques et qu'ainsi, elles ne puissent, comme banques, ouvrir des succursales.

M. Johnston: Je trouve intéressant que vous imaginiez que la Bank of America pourrait s'intéresser aux prêts aux petites entreprises dans notre pays, car essentiellement, ce secteur tombe actuellement dans la catégorie des 60 p. 100 de grosses

[Text]

where foreign banks are more inclined to participate. You think it is realistic to presume they would get into domestic small business financing?

Professor Thompson: Under \$1 million, no, but certainly a lot of the Bank of America's lending to California agriculture and to California small business is much in excess of \$1 million. But no, I would think the impact on those sectors would be fairly small, and the Bank of America is the only bank I can think of offhand that may go into them.

Mr. Johnston: Turning to another subject—not entirely new because we have discussed it here, all of us have, I am the only one who has not—and that is the question of venture capital, bank participation in venture capital situations.

I have always thought of venture capital situations as being primarily the entrepreneurial sector, where we talk about ratios of one success in ten, kind of thing. Is that what you have in mind when you talk about the banks' participating in venture capital situations?

Professor Thompson: Venture capital, or risk capital, has a number of components. One is that start-up situation and, no, I do not see most banks getting involved in start-ups because they require a lot of manpower and policing and fire-fighting, which banks are not really attuned to. But the second situation which is the second-round financing of a small successful business that has really outrun its capital base and needs to double or triple that capital base to grow rapidly over a five-year period—that sort of second and third round financing—is the one I would hope the banks would get involved in under the right circumstances. That is risk and venture financing also.

• 1650

Mr. Johnston: Well, do you think the banks, based on your experience with them, would substitute equity participation to compensate for the risk they are assuming? In other words, would they as individual investors often do, look to equity as part of the risk-for-reward relationship? Therefore do you think that they would subject a loan to greater risk by virtue of having an equity participation or would they simply be inclined to use the equity participation as leverage?

Mr. Thompson: Mr. Johnston, they are now. I think of one Canadian chartered bank which has a venture capital portfolio of between \$40 and \$50 million, or they had a year ago. It takes substantial equity positions and it uses preferred share financing with "buy backs" on an increasing ratio basis. It does all the things. I wish there were a hundred firms like it because that in my mind would solve a lot of our venture capital problems. One of the problems with the small number of people offering venture capital is that they request exorbitant terms from entrepreneurs.

[Translation]

opérations bancaires qui intéressent plus particulièrement les banques étrangères. Vous pensez que l'on peut prévoir qu'elles s'intéressent au financement intérieur des petites entreprises?

M. Thompson: Pas pour moins d'un million de dollars, mais il est certain que beaucoup de prêts de la Bank of America aux agriculteurs et aux petites entreprises de Californie dépassent largement le million de dollars. Sinon, je pense que l'incidence sur ces secteurs serait relativement faible, et la Bank of America est la seule qui, à mon avis, pourrait s'y intéresser.

M. Johnston: Passons maintenant à un autre sujet qui n'est d'ailleurs pas entièrement nouveau, car nous en avons déjà tous discuté, à savoir les capitaux spéculatifs, la participation des banques dans de telles situations.

Je pensais que le capital-risque était essentiellement le fait des entrepreneurs qui réussissent dans une proportion de 1 sur 10. Est-ce à cela que vous pensez, lorsque vous parlez de la participation des banques au placement de capitaux spéculatifs?

M. Thompson: Les capitaux spéculatifs ou le capital-risque se compose de plusieurs éléments. A l'étape initiale, je ne pense pas que la plupart des banques s'y engagent, car cela exige beaucoup de main-d'œuvre, de contrôle et de vérification, choses que les banques ne peuvent fournir. Mais dans la deuxième situation, il s'agit d'un deuxième tour de financement pour une petite entreprise qui a du succès, qui manque de capitaux et qui doit doubler ou tripler ces capitaux pour pouvoir assurer son expansion rapide pendant une période de cinq ans (c'est de cela qu'il s'agit lorsqu'il est question d'un deuxième ou même d'un troisième tour de financement) et j'espère que les banques s'en mêleront si la conjoncture est favorable. C'est aussi une méthode de financement par voie de capital-risque.

M. Johnston: D'après ce que vous savez des banques, pour avoir transigé avec elles, croyez-vous qu'elles exigeraient de détenir des actions dans la compagnie, eu égard aux risques courus? En d'autres termes, comme le font souvent les investisseurs individuels, croyez-vous qu'elles chercheraient à obtenir des actions de la compagnie à titre de récompense pour les risques courus? Et croyez-vous qu'elles consentiraient à courir alors un plus grand risque en prêtant les fonds nécessaires, ou se serviraient-elles de ces actions tout simplement pour profiter d'un effet multiplicateur?

M. Thompson: Monsieur Johnston, elles le font déjà. J'ai à l'esprit l'exemple d'une banque à charte canadienne qui a un portefeuille de capital-risque de 40 ou 50 millions de dollars, ou du moins elle l'avait il y a un an. Elle assure le financement en achetant une large part du capital-actions, surtout des actions privilégiées que la compagnie rachète ensuite comme convenu à raison d'une proportion croissante d'année en année. Elle fait tout cela. J'aimerais bien qu'il y ait une centaine de compagnies comme cette banque parce que, d'après moi, cela servirait à résoudre bien des problèmes que nous avons dans le domaine du capital-risque. Un des problèmes, c'est que très peu de gens offrent du capital-risque, et ils en profitent pour imposer des conditions exorbitantes aux entrepreneurs.

[Texte]

Mr. Kempling: Right, you are, absolutely right.

Mr. Thompson: And it is a funny comparison, because we compared about four Canadian capitalists with only one U.S. venture capitalist. I had great difficulty in talking somebody into letting me in the door and into the filing cabinets, but we did compare them with one. What the Canadian financiers were asking vis-à-vis what was being asked in the U.S. was incredible. But there were very few of them and they could offer take-it-or-leave-it deals.

Mr. Johnston: On the equity side though, primarily.

Mr. Thompson: Participation, equity, the multiples at which you could buy out in subsequent years, all sorts of things. I think if there were a hundred of the kinds of bank operations like them, you would not only have a lot more capital—a lot more people are looking for entrepreneurs and putting together deals themselves—but you would also have a lot better terms.

Mr. Kempling: Yes, that is right.

The Chairman: But if I could interject, these are not types of activities in Canada that have to do with the Bank Act. I mean if a foreign enterprise wants to branch out its venture capital operation into Canada, that would have nothing to do with the Bank Act. They are free to do that subject to FIRA I suppose. Why are they not coming in in response to the opportunity as they do in other sectors?

Mr. Thompson: We devoted most of our chapter to venture capital in Canada. We looked at venture capitalists above a certain asset base, between \$3 and \$5 million. I believe there were 42 venture capitalists in 1972 and there were 17 venture capitalists in 1976. One of the reasons for that is that the U.S. tax environment for venture capital is just phenomenally better than it is in Canada. That is even true after the 1976 and 1977 changes in the tax act in Canada. Mr. Johnston raised the issue of one in ten earlier.

The formula roughly in the U.S. is, of every five major investments you make you would like to lose a little on two, break even on two, and make a lot of money on the fifth. In Canada, if you compare the tax environments, certainly as they were prior to 1977, you had to have two big winners as opposed to one just to break even after tax in the United States. And you cannot do it. The managerial environment is not as good, the market is not as good, the financing environment is not as good. You cannot do it. We had several venture capitalists appear before us who said: we are withdrawing from Canada; we are going to the United States and here are ten reasons why. They were all tax reasons.

Mr. Johnston: I suppose that is a little out of our area of questioning, Mr. Chairman, but I was interested in knowing

[Traduction]

M. Kempling: Vous avez tout à fait raison.

M. Thompson: C'est une comparaison un peu drôle, car nous avons réussi à comparer les affaires d'environ quatre entreprises canadiennes dans le domaine du capital-risque aux affaires d'une entreprise américaine. J'ai eu quelques difficultés à me faire ouvrir les portes, mais j'y ai réussi et j'ai pu établir cette comparaison. Les conditions imposées par les financiers canadiens par rapport à ce que l'on impose aux États-Unis sont tout simplement incroyables. Mais il y en a très peu ici, et ils peuvent imposer des conditions à prendre ou à laisser.

M. Johnston: Seulement pour le capital, cependant.

M. Thompson: Pour la participation, le capital-actions, le nombre d'actions rachetable chaque année, toutes sortes de choses. Je crois que, s'il y avait une centaine de banques offrant ce genre de service, non seulement on trouverait plus de capital-risque, (car beaucoup plus de gens cherchent maintenant des entrepreneurs et concluent ce genre d'accord par eux-mêmes), mais les conditions imposées s'adoucirait énormément.

M. Kempling: Oui, c'est vrai.

Le président: Si vous me permettez d'intervenir, il n'est pas question de ce genre d'activités au Canada lorsqu'il s'agit de la Loi sur les banques. Enfin, si une entreprise étrangère désire s'attaquer au marché du capital-risque au Canada, cela n'a rien à voir avec la Loi sur les banques. Éventuellement, l'Agence d'examen de l'investissement étranger pourrait se saisir de la question. Les entreprises étrangères s'intéressent à bien d'autres secteurs de l'économie, pourquoi pas à celle-là?

M. Thompson: Nous avons consacré la plus grande partie de notre chapitre à la question du capital-risque au Canada. Nous nous sommes intéressés au capital-risque à partir d'un certain actif de base, c'est-à-dire entre 3 et 5 millions de dollars. Je crois qu'il y avait 42 entreprises de capital-risque en 1972, et seulement 17 en 1976. Une des raisons pour cette diminution, c'est que le climat fiscal des États-Unis est infiniment plus favorable à ce genre de chose qu'au Canada. C'est encore plus vrai après certaines modifications apportées à la Loi sur les impôts au Canada après 1976 et 1977. C'était justement une des dix questions soulevées par M. Johnston tout à l'heure.

Voici, en gros, comment cela se passe aux États-Unis: sur tous les cinq investissements majeurs que vous faites, deux vous feront subir des pertes assez légères, deux autres n'entraînent ni perte ni de profit et le cinquième vous fait faire beaucoup d'argent. Au Canada, en tenant compte du climat fiscal d'avant 1977, il vous fallait deux grands gagnants au lieu d'un seul tout simplement pour équilibrer les pertes et profits, même en tenant compte des impôts, aux États-Unis. On ne peut tout simplement pas le faire. L'administration n'est pas aussi bonne, le marché n'est pas aussi bon, le climat financier n'est pas aussi bon. On ne peut pas le faire. Plusieurs financiers intéressés à avancer du capital-risque nous ont déjà dit qu'ils se retireraient du Canada pour aller aux États-Unis pour dix raisons bien précises. Chacune de ces dix raisons touchait la fiscalité.

M. Johnston: Cela déborde peut-être un peu le cadre de nos intérêts, monsieur le président, mais j'aimerais savoir plus

[Text]

specifically what they are because under some of the more recent analyses that I have read, it would seem that our venture capital structure today, according to people like Venturetek International Limited, Paul Lowenstein's group and so on, is the best in the western world; that is, according to his comparison based upon our R and D writeoffs, our investment tax credits, our fast depreciation, our small business deduction, our dividend tax credit, capital gains.

Mr. Thompson: You said that this is a separate area. The United States, evolving out of the small business administration, has a Small Business Investment Corporations Act which does two things. If you put up 50 per cent of the capital the government will put up the other 50 per cent—this is to establish a venture capital company—will charge you nothing for a period of time and 6 per cent thereafter on the capital. There are a whole series of benefits, one of them being that it will let you take all your profits out as capital gains, but take losses against regular income. This is a tax boondoggle of the worst kind, but it explains one of the reasons for the difference. It will also let you write off losses of majority-owned subsidiary companies against your own income in the same year, carry losses forward, but not profits. So the tax implications are phenomenal. We state some figures in the report as to the size and activity of small business investment corporations in the United States. This is the kind of structure that Mr. Lowenstein and his group have several times petitioned the Minister of Finance to have in Canada. There is no question they would be successful, but they are tax giveaways of the most extreme kind. They have existed in the United States since 1949.

Mr. Johnston: The fundamental input, the 50 per cent matching grant, if you like, is not really a tax consideration.

Mr. Thompson: It is not a tax consideration, but it is a great incentive to get going.

Mr. Johnston: Right.

Mr. Thompson: There is no place in this country I could match my \$100,000 with somebody else's at 6 per cent.

The Chairman: That is 10 minutes, Mr. Johnston.

Mr. Johnston: I was on the subject, Mr. Chairman.

The Chairman: Yes. I do not consider that line to be irrelevant because we are dealing . . .

An hon. Member: It is so interesting, let us keep going.

The Chairman: . . . with the question of whether the banks should be pushed into this area since they have not moved into it, and I think it is relevant to talk about American experience.

[Translation]

précisément de quoi il s'agit parce que, d'après certaines analyses que j'ai lues dernièrement, d'après les entreprises comme, entre autres exemples, Venturetek International Limited et le groupe Paul Lowenstein, il semble que nous ayons une des meilleures structures du monde occidental dans le domaine du capital-risque d'aujourd'hui, cela d'après les comparaisons qui ont été faites sur les défalcons pour la recherche et le développement, les crédits d'impôt à l'investissement, l'amortissement rapide en matière de déduction pour les petites entreprises, les crédits d'impôt pour dividende et les gains de capital.

M. Thompson: Vous avez dit qu'il s'agit d'un domaine à part. Aux États-Unis, lorsqu'il est question d'administration de petites entreprises, il y a la *Small Business Investment Corporations Act* Loi sur les investissements des petites entreprises, qui permet de faire deux choses. Si vous rassemblez 50 p. 100 du capital, le gouvernement fournit le reste (lorsqu'il s'agit de mettre sur pied une compagnie dans le domaine du capital-risque); il n'y a aucun frais d'intérêt pendant un certain temps et les intérêts ne sont que de 6 p. 100 sur le capital après cette période. Il y a toute une série d'avantages; entre autres, tous les profits sont imposés aux taux de gains de capital, tandis que les pertes se déduisent du revenu normal. C'est un imbroglio fiscal du premier ordre, mais c'est une des raisons qui explique la différence entre les deux pays. Cette loi vous permet aussi de déduire de votre propre revenu de l'année, les pertes de filiales où vous détenez une majorité de la participation; vous pouvez aussi reporter les pertes, mais non les profits, à plus tard. Au niveau de la fiscalité, c'est phénoménal. Nous avons, dans le rapport, cité quelques chiffres concernant l'importance et l'activité des sociétés d'investissements pour la petite entreprise aux États-Unis. M. Lowenstein et son groupe ont déjà demandé plusieurs fois au ministre des Finances de prévoir ce genre de chose au Canada. Il ne fait aucun doute que ce serait un succès, mais c'est aussi un cadeau fiscal de premier ordre. Cela existe aux États-Unis depuis 1949.

M. Johnston: Mais le plus important, cette subvention de départ de 50 p. 100 si vous voulez, ce n'est pas un avantage fiscal.

M. Thompson: Ce n'est pas un avantage fiscal mais c'est un coup d'envoi drôlement encourageant.

M. Johnston: Oui.

M. Thompson: Je ne connais personne au Canada qui prêterait \$100,000 à 6 p. 100.

Le président: Vos 10 minutes sont terminées, monsieur Johnston.

M. Johnston: Je m'en suis tenu au sujet, monsieur le président.

Le président: Oui. C'est d'ailleurs très pertinent, car il s'agit . . .

Une voix: C'est intéressant aussi, alors continuons.

Le président: . . . de savoir si l'on devrait encourager les banques à s'intéresser à ce domaine puisqu'elles ne s'y trouvent pas encore et je crois qu'il est tout à fait pertinent de parler de la situation aux États-Unis.

[Texte]

Mr. Lumley: I will pass my time if Mr. Johnston wants to...

The Chairman: I think he had come to the end of it and I have no other questioners.

Mr. Lumley: I just have two quick ones then, Mr. Chairman.

The Chairman: Okay, then we will wrap it up.

Mr. Lumley: On the capital reserve portion of your brief, do you think the government is making a mistake with the reserve requirements as it pertains to non-banks under the bill that is before us?

Mr. Thompson: That is far beyond my area of expertise. I think the government is making a mistake if it raises the cost of capital to the near banks. If I may give you an example, and I think it is on your point, we ask ourselves the question why are mortgage interests spreads in Canada higher than they are in the United States for home mortgages. For 10 years the loss ratio on home mortgages in Canada has been nothing. All during that period, the banks, after 1967, were taking a slightly greater proportion of the mortgage market each year, generally by holding the rates one quarter point below the trust and mortgage companies. The banks' cost of capital was more than one quarter point below the trust companies. Why did they not offer lower rates? The answer is one that is found often in industry, that if you get a large efficient firm with a dominant market share, its pricing does not reflect its own efficiency, it reflects the efficiency of the next most efficient fund. I doubt if I am making my point properly.

The Chairman: You made the point quite well.

Mr. Kempling: That is the theory of the marketing boards.

Mr. Thompson: The trust companies' cost of capital was higher than that of the banks and the banks appeared to be pricing mortgages according to the cost of capital to trust companies and not according to their own cost of capital or efficiency. How do you bring down mortgage rates? One of the things you do is encourage the trust and mortgage loan companies to get cheaper capital and be more efficient, which in some cases means being bigger. You do not do that by imposing reserve requirements which will raise their cost of capital. It is that kind of argument in the consumer sector that I would use to argue against imposing those requirements immediately on non-banks.

Mr. Lumley: What you are also saying is that by reducing the reserve requirements for banks, it is not going to lower their cost of capital at all and, even if it did lower their cost of capital, they would not pass it on anyway.

[Traduction]

M. Lumley: Je passerai mon tour si M. Johnston veut...

Le président: Je crois qu'il avait épuisé le sujet, et je n'ai plus de nom sur ma liste.

M. Lumley: Deux courtes questions, monsieur le président.

Le président: Parfait, nous pourrions ensuite en finir.

M. Lumley: Concernant la partie de votre mémoire qui traite des fonds de réserve, croyez-vous que le gouvernement fait fausse route en imposant de telles exigences aux institutions non bancaires dans le projet de loi que nous étudions?

M. Thompson: Cela ne relève pas du tout de mes compétences. Je crois que le gouvernement fera une erreur s'il augmente le coût du capital pour les quasi-banques. Je me permets de vous donner un exemple qui rejoint probablement votre pensée: nous nous demandons comment il se fait que les écarts entre les différents taux de prêts hypothécaires sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis dans le domaine des hypothèques accordées sur résidences. Depuis 10 ans, il n'y a eu aucune perte sur hypothèques résidentielles au Canada. Pendant toute cette période, les banques, après 1967, réussissaient à s'accaparer une part de plus en plus grande du marché de l'hypothèque résidentielle en offrant, habituellement des taux de 0.25 p. 100 inférieurs aux taux offerts par les sociétés de fiducie et les compagnies de prêts hypothécaires. Cependant, les banques obtenaient leur capitaux à un coût qui ne justifiait pas cet égard minime de 0.25 p. 100 vis-à-vis les sociétés de fiducie. N'ont-elles pas offert des taux inférieurs? C'est partout la même rengaine, si une grosse entreprise très efficace réussit à dominer un secteur du marché, ses prix ne sont pas le reflet de son efficacité, mais de l'efficacité de son concurrent immédiat. Je ne sais pas si je me fais comprendre.

Le président: Vous avez très bien expliqué la chose.

M. Kempling: C'est la théorie des offices de commercialisation.

M. Thompson: Les sociétés de fiducie payaient leurs capitaux plus chers que les banques, et les banques semblaient fixer leurs taux d'intérêt hypothécaire d'après ce que les capitaux coûtaient aux sociétés de fiducie et non d'après ce que ces capitaux leur coûtaient à elles. Comment peut-on faire baisser les taux d'intérêt hypothécaire? Une des choses à faire est d'encourager les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires en leur permettant d'obtenir des capitaux à meilleur marché en augmentant leur efficacité, ce qui, dans certains cas, veut dire qu'il faudrait les laisser s'agrandir. On ne fait pas cela en imposant toutes sortes d'exigences concernant les fonds de réserves, qui feront augmenter les coûts. C'est le genre d'argument qu'employait le consommateur et que j'emploie quand je m'oppose à ce que l'on impose immédiatement ces exigences aux institutions non bancaires.

M. Lumley: Vous dites donc qu'en diminuant les exigences quant aux fonds de réserves des banques, cela ne les amènera pas à diminuer les taux imposés à l'emprunteur et que même si leur capital leur coûtait moins cher, le consommateur n'en profiterait pas.

[Text]

Mr. Thompson: That is right because they would have no reason to unless you also reduce the cost to the trust companies which you would not under the present system.

• 1700

Mr. Lumley: Okay. Just one final question. What are the major areas of disagreement between yourself and the Commission on banking in Canada?

Mr. Thompson: Daily, weekly or monthly?

No major ones. Every royal commission has as many points of opinion on everything as it has members and senior staff. I do not think I disagree . . .

Mr. Lumley: As far as the Canadian banking system is concerned, there were not any.

Mr. Thompson: I do not think I disagree strongly with any of the material in that chapter on banking.

Mr. Lumley: I am finished, Mr. Chairman. Maybe Mr. Johnston will have a final question.

The Chairman: Mr. Johnston.

Mr. Johnston: Just one supplemental. What you raise on the cost of mortgage money by the banks, as opposed say to the trust companies, is very interesting. The same reasoning, it seems to me, could be used in other areas in which banks are competing with other people in the market-place, whether they be lessee companies or data-processing companies or whatever. Is that specifically contained in your report? Or is it part of the research materials? If we want to put our hands on that analysis which you have referred to, is that readily available?

Mr. Thompson: On what specifically?

Mr. Johnston: On the study which you conducted into why the cost of mortgage loans by banks basically was at the same level as that of trust companies.

Mr. Thompson: No, sir, it is not in the report, except it is one of the things underlying the idea that trust and mortgage loan companies, caisses populaires, and credit unions should be encouraged to expand, because we felt the competition at the retail sector would come there and not from new banks. It also underlay, I believe, the recommendation in the report that reserve requirements not be imposed on the non-banks at this time. The study itself would be in the archives of the Commission, which I believe are in large cardboard boxes in the basement of the National Archives—but I believe they are not catalogued, so I am not sure how you would find them.

Mr. Johnston: Is the actual conclusion in the report? The conclusion you offered to us, is that contained in the report?

Mr. Thompson: That interest spreads are higher?

Mr. Johnston: Why they are higher.

Mr. Thompson: No, I do not believe it is.

[Translation]

M. Thompson: C'est parce qu'elles n'ont aucune raison de diminuer ces taux à moins que les sociétés de fiducie ne réussissent à trouver des capitaux à meilleur marché, ce que ne permet pas le système actuel.

M. Lumley: Très bien. Une dernière question. Quels sont les points principaux de désaccord sur les banques au Canada entre vous-mêmes et la Commission?

M. Thompson: Sur une base quotidienne, hebdomadaire ou mensuel?

A vrai dire, aucun. Chaque commission royale exprime sur toutes choses autant de points de vue qu'elle a de membres et de conseillers. Je ne crois pas être en désaccord . . .

M. Lumley: Au sujet du régime bancaire canadien, il n'y en avait aucun.

M. Thompson: Je ne crois pas désapprouver très fortement les positions prises sur les banques.

M. Lumley: J'ai terminé, monsieur le président. Peut-être M. Johnston a-t-il une dernière question.

Le président: Monsieur Johnston.

M. Johnston: Une question supplémentaire simplement. Le point que vous faites valoir au sujet du coût des hypothèques consenties par les banques, par opposition, disons, à celles des sociétés de fiducie, est très intéressant. Il me semble que l'on peut avoir recours au même raisonnement dans le cas d'autres secteurs où les banques font concurrence à d'autres sur le marché, qu'il s'agisse d'entreprises de location ou de traitement de données. En parlez-vous expressément dans votre rapport. S'agit-il plutôt de documents de recherche? Si nous voulions mettre la main sur l'analyse dont vous avez parlé, est-ce possible?

M. Thompson: A quel sujet exactement?

M. Johnston: L'étude que vous avez effectuée pour voir pourquoi le coût des prêts hypothécaires des banques était à peu près le même que celui des fiducies.

M. Thompson: Non, monsieur, cela ne se trouve pas dans le rapport, c'est plutôt l'hypothèse qui sous-tend l'idée que l'on doit encourager les sociétés de fiducie, les sociétés de prêts hypothécaires, les caisses populaires et les caisses de crédit à élargir leurs services, parce que nous estimons que la concurrence viendra d'elles plutôt que de nouvelles banques. C'est à partir du même principe également, je crois, que l'on a recommandé dans le rapport que les exigences de maintien de réserves ne soient pas imposées maintenant aux institutions non bancaires. L'étude même se trouve aux archives de la Commission, c'est-à-dire dans de grandes boîtes au sous-sol des Archives nationales . . . mais je crois que rien n'a été catalogué, donc je ne suis pas certain que vous les trouviez.

M. Johnston: La conclusion véritable se trouve-t-elle dans le rapport? La conclusion que vous nous avez donnée se trouve-t-elle dans le rapport?

M. Thompson: Que les écarts d'intérêt sont plus grands?

M. Johnston: Pourquoi ils sont plus grands.

M. Thompson: Non, je ne le crois pas.

[Texte]

The Chairman: It is a theoretical explanation that you have offered; not one that is documented by evidence.

Well, may I have the permission of the Subcommittee to print the briefs submitted by the witness as an appendix to this day's Minutes and Proceedings of Evidence?

Some hon. Members: Agreed.

The Chairman: I want, on behalf of the members here and of the Committee, to thank you very much for taking the initiative to offer your point of view to the Committee. I very much wish more of your colleagues in universities across the country would do so, because hearing from you makes it obvious to all of us how valuable it is to have someone who comes without an axe to grind and, without a product to sell to help us understand the creatures with which we are dealing. Again, on behalf of the members of the Committee, I would like very much to thank you for appearing.

The meeting will adjourn until tomorrow at 9.30 a.m., when our witness will be Midland Financial Services; and then at 11 a.m., when after perhaps a five-minute break we will hear from Canadian Pacific Limited. The meeting is adjourned.

[Traduction]

Le président: Il s'agit d'une explication théorique que vous nous avez donnée et non d'une explication, preuve à l'appui.

Puis-je avoir la permission des membres du comité de faire imprimer les mémoires présentés par le témoin en annexe au Procès-verbal et délibérations?

Des voix: D'accord.

Le président: J'aimerais, au nom des membres du comité ici présents et de tout le comité, vous remercier beaucoup d'avoir pris l'initiative de nous offrir votre point de vue. J'aimerais beaucoup qu'un plus grand nombre de vos collègues dans les universités de tout le pays le fassent, car en vous entendant, il est plus qu'évident pour nous tous à quel point il importe qu'un témoin qui n'a rien à contester, rien à vendre, vienne nous aider à comprendre les grandes questions que nous étudions. Encore une fois, au nom des membres du comité, j'aimerais vous remercier beaucoup d'avoir comparu.

La séance est levée jusqu'à 9 h. 30 demain, nous entendrons alors les représentants de la Midland Financial Services, et ensuite, à 11 h. 00, après une pause de cinq minutes environ, nous entendrons les représentants du Canadien Pacifique. La séance est levée.

APPENDIX "FTEA-3-A"

SUBMISSION ON THE DECENNIAL REVISION OF
THE BANK ACT

From: Donald N. Thompson

Professor, Faculty of Administrative Studies
York University, Toronto

September 15, 1978

1. The information contained and opinions expressed in this brief come principally from work done for the Royal Commission on Corporate Concentration (1975-1978), of which the writer was Director of Research. The Commission did considerable work on the Canadian banking sector, and received major submissions from several chartered banks and from the Canadian Bankers Association. The Commission's findings and recommendations are found in Chapter 10 of its Report.

2. This submission covers six topics: competition within banking, entry into banking, foreign banks, boards of directors of chartered banks, outside directorships for bank officers, capital reserves, and disclosure.

Competition Within Banking

3. In considering the level of competition existing within the banking sector, it is important to recognize that while no institutions compete with chartered banks across their whole range of operation, there is some competition to the banks in virtually all of their individual areas of operation. Thus trust and mortgage loan companies (with aggregate assets of almost \$30 billion), offer chequable deposits, non-chequable savings deposits, term deposits of different maturities, and a variety of related services. They are a major force in mortgage lending, place a small but increasing portion of their assets into personal and business loans, and are important factors in the leasing market. The credit unions and caisses populaires (with aggregate assets of about \$20 billion), offer chequable and non-chequable deposits, and make personal loans, mortgage loans, and some forms of business loans, as well as carrying on a broad range of lending activities currently engaged in by chartered banks. Life insurance companies, trustee pension plans, financial corporations ("sales finance and consumer loan companies"), and foreign banks each compete with the chartered banks in some portion of their total operations.

4. The Royal Commission study found that there was reasonable competition, although very stable market shares, in the market for personal savings, with major competitors being the chartered banks, the trust and mortgage loan companies, the credit unions, and sales of Canada Savings Bonds. There is

APPENDICE «FTEA-3-A»

MÉMOIRE SUR LA RÉVISION DÉCENNALE DE LA
LOI SUR LES BANQUES

De: Donald N. Thompson

Professeur
Faculté des études administratives
Université York
Toronto

Le 15 septembre 1978

1. Les renseignements contenus et les opinions exprimées dans le présent mémoire proviennent principalement des travaux effectués par la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés (1975-1978) dont l'auteur était directeur de la recherche. La Commission a effectué des travaux considérables dans le secteur bancaire canadien et a reçu des mémoires importants de plusieurs banques à charte et de l'Association des banquiers canadiens. Les conclusions et les recommandations de la Commission se trouvent au chapitre 10 de son rapport.

2. Le présent mémoire couvre six thèmes: la concurrence dans le secteur bancaire, l'entrée dans le secteur bancaire, les banques étrangères, les conseils d'administration des banques à charte, l'administration extérieure pour les agents de banques, les réserves de capitaux et la divulgation.

Concurrence dans le secteur bancaire

3. Lorsque l'on considère le niveau de concurrence qui existe dans le secteur bancaire, il est important d'admettre que, bien qu'aucune institution ne concurrence les banques à charte dans toute la sphère de leur activité, elles font néanmoins l'objet d'une certaine concurrence dans pratiquement tous leurs domaines particuliers d'activités. C'est ainsi que les compagnies de fiducie et les compagnies de prêts hypothécaires dont l'actif global s'élève à près de \$30 milliards offrent des comptes avec faculté de tirer des chèques, des comptes d'épargne sans faculté de tirer des chèques, des dépôts à terme à dates d'échéances variables, et divers autres services connexes. Elles jouent un rôle-catalyseur dans le prêt hypothécaire, investissent une fraction faible, mais de plus en plus grande de leur actif, sous forme de prêts personnels et commerciaux et constituent des facteurs importants dans le marché du crédit-bail. Les caisses de crédit et les caisses populaires (dont l'actif global est d'environ \$20 milliards) offrent des comptes qui permettent ou non de tirer des chèques, accordent des prêts personnels, des prêts hypothécaires, certaines formes de prêts commerciaux, et jouent un rôle d'actif dans le domaine des prêts dont s'occupe d'ordinaire les banques à charte. Les compagnies d'assurance-vie, les régimes de pensions en fiducie, les sociétés financières (compagnies de financement des ventes et de prêts au consommateur), ainsi que les banques étrangères concurrencent les banques à charte dans certains domaines d'activités.

4. L'étude de la Commission royale a établi qu'il existait une concurrence raisonnable, bien que les valeurs du marché soient très stables, sur le marché de l'épargne des particuliers; les principaux concurrents étant les banques à charte, les compagnies de fiducie de prêts hypothécaires, les caisses populaires et

much greater competition in the market for wholesale deposits (large non-personal term and notice deposits), primarily between the chartered banks, sales and finance companies, foreign banks, and the market for short term commercial paper and treasury bills.

5. The Commission study found a mixed situation with regard to competition in loan markets. In the field of consumer credit there are a large number of competitors, but a highly oligopolistic form of competition in areas such as price. However as at least partial explanation for the lack of price competition, there is considerable evidence that customers for consumer credit, and indeed customers in the entire "retail" side of banking, are much more sensitive to location and convenience factors than they are to price. There is thus only limited current incentive for bankers or other competitors to seek a larger share of market through lowering price. The lack of consumer sensitivity to price is illustrated by the continuing high share-of-market of sales finance and consumer loan companies, the declining share provided by the life insurance companies' low-cost policy loans, the lack of success of institutions such as the Province of Ontario's savings "bank", and the general lack of response to recent chartered bank innovations such as "free" (with a minimum level of deposit) chequing.

6. The mortgage market appeared in the Commission study to have adequate level of competition and of competitors, but with a slightly higher interest spread, and thus slightly higher mortgage rates, than one would expect if consumers were more interest-cost conscious. The trust and mortgage companies are the largest single factor in the mortgage market, although the chartered banks are aggressive participants in this sector and have recently increased their share-of-market.

7. The most important lending field in which the chartered banks operate is that of business loans, which in aggregate exceed \$25 billion and constitute over 50% of the Canadian dollar loans made by chartered banks. The Commission found the large-loan segment of this market (above \$1 million) to be highly competitive, with lenders including the chartered banks, foreign bank representatives, finance companies, the Federal Business Development Bank, financial leasing companies, and the commercial paper market. In this market, the chartered banks have been losing market share to leasing companies, subsidiaries of foreign banks, and the money market generally. The chartered banks have played a major role in expanding the commercial paper market by guaranteeing the paper of their customers in the form of bankers' acceptances. The amount of such acceptances outstanding is now probably close to \$2 billion.

8. Competition for business accounts seldom takes the form of price cutting. Most large customers already borrow at or close to the "prime" rate; the vast majority of business loans are made within a range from prime to prime-plus-one-and-a-half percentage points, so the spread is not large. Competition

les ventes d'obligations d'épargne du Canada. Il existe une concurrence beaucoup plus forte sur le marché des dépôts massifs (dépôt importants à terme à titre non personnel et dépôts avec préavis) principalement entre les banques à charte, les compagnies de vente et de financement, les banques étrangères, le marché des billets à court terme et les bons du Trésor.

5. L'étude de la Commission a révélé une situation mixte en ce qui concerne la concurrence sur les marchés du prêt. Dans le domaine du crédit à la consommation, il existe un grand nombre de concurrents mais une forme de concurrence hautement oligopole dans des domaines tels que les prix. Toutefois, comme explication au moins partielle du manque de concurrence dans les prix, il existe un grand nombre de preuves selon lesquelles les clients de crédit à la consommation et, en fait, les clients de tous les domaines bancaires de «détail» sont beaucoup plus sensibles aux facteurs emplacement et commodité qu'ils ne le sont à ceux des prix. Les banques ou les autres concurrents sont donc assez peu incités à rechercher une plus grande part du marché en réduisant leur prix. Le manque de sensibilité du consommateur aux prix est illustré par la permanence de la part importante du marché dont jouissent les compagnies de financement des ventes et de prêts à la consommation, la part en diminution des prêts sur police peu coûteux des compagnies d'assurance-vie, le manque de succès d'établissements tels que la «banque» d'épargne de la province d'Ontario et l'absence de réaction aux innovations récentes des banques à charte telles que le compte-chèque «gratuit» (avec dépôt minimum).

6. Dans l'étude de la Commission, il s'avère que le marché des hypothèques présente un niveau satisfaisant de concurrence et de concurrents mais avec un écart d'intérêts légèrement plus élevé et donc des taux hypothécaires plus élevés que ceux que l'on pourrait prévoir si les consommateurs étaient plus conscients du coût des intérêts. Les compagnies de fiducie hypothécaires constituent le facteur unique le plus important du marché hypothécaire, bien que les banques à charte soient des participantes agressives dans ce secteur et aient dernièrement augmenté leur part du marché.

7. Le domaine des prêts le plus important dans lequel opèrent les banques à charte est celui des prêts commerciaux, qui dépassent globalement \$25 milliards et constituent plus de 50% des prêts en dollars canadiens effectués par les banques à charte. La commission a prouvé que, dans ce marché, le secteur des gros prêts (plus de \$1 million) est hautement compétitif et que les prêteurs comprennent les banques à charte, les représentants des banques étrangères, les compagnies de crédit-bail, et le marché des effets de commerce. Les banques à charte ont cédé une partie de ce marché aux compagnies de crédit-bail, aux filiales de banques étrangères et au marché de l'argent en général. Les banques à charte ont joué un rôle important dans l'accroissement du marché des effets de commerce, en garantissant les papiers de leurs clients sous forme d'acceptations bancaires. La valeur de ces dernières actuellement en circulation doit probablement s'élever à environ \$2 milliards.

8. La concurrence en matière de comptes commerciaux amène rarement une réduction des prix. La plupart des clients importants empruntent déjà au taux «préférentiel» ou à son voisinage; les prêts commerciaux sont, en grande majorité, accordés à un taux qui varie du taux préférentiel au taux

more frequently takes the form of larger (or smaller but sophisticated) customers negotiating for lines of credit, lending conditions, security covenants, payroll services, branch bank locations in company owned premises, and other aspects of the bank-borrower relationship.

9. The area of business lending in which the Commission found the least competition, and indeed the least interest by chartered banks, was in provision of higher-risk, expansion capital to small and medium sized firms in Canada. Canada has a lower ratio of small and medium sized firms to larger firms, in many business sectors, than do other western industrialized countries, and the inability to secure growth capital is often suggested as one explanation for this. Several chartered banks have chosen to provide capital through small venture capital divisions, or to participate in ownership of venture capital companies to provide risk capital to smaller firms. The Commission felt strongly that there was a considerable gap in provision of expansion capital and particularly startup capital, to small and medium sized businesses. Any encouragement to the chartered banks to invest more heavily in this area would contribute both to expanding employment and to increasing competition in many sectors of the economy.

Entry Into Banking

10. Existing Bank Act provisions do little to ease entry into either retail or wholesale banking, and severely restrict the possibility of foreign involvement in setting up a chartered bank, or of a Canadian company establishing a bank as a subsidiary. Although five new banks have been incorporated in Canada since 1967, two have disappeared through merger (La Banque Populaire and Unity Bank), and the share of total Canadian financial assets held by the five largest banks has declined very little during the period.

11. The oligopolistic nature of competition among chartered banks in their consumer-related activities and a growing need for specialized bank lending, makes it desirable to promote a greater ease of entry into the retail banking sector. However the barriers to entry and to rapid growth of new banks in the retail sector are so formidable that simply easing the legal and procedural barriers would not be sufficient to bring any early increase in competition, and certainly would not permit growth sufficient to permit a new bank to rival one of the large existing chartered banks. To speed competition in the retail sector of banking, the Commission thought it desirable that the trust and mortgage loan companies be explicitly permitted to enter more fully into the business of making personal loans in competition with the banks, perhaps by legislation expanding the permitted limits of their basket clauses. It would also be desirable to permit trust and mortgage loan companies to enter the commercial lending field and be permitted to make commercial loans to smaller businesses, an area where a

préférentiel majoré de 1½ point de pourcentage, de sorte que l'écart n'est pas important. Plus fréquemment, la concurrence se présente sous forme de négociations plus importantes (ou moins importantes mais complexes) de la part des clients négociant des marges de crédits, des conditions de prêts, des engagements sécuritaires, des services de paye, des emplacements de succursales de banques dans les locaux possédés par la Compagnie et autres aspects des rapports banque-emprunteurs.

9. Le domaine des prêts commerciaux dans lequel la Commission a trouvé le moins de concurrence et en fait, le moins d'intérêt, de la part des banques à charte, a été la fourniture de capitaux pour l'expansion, avec des risques plus élevés, à des sociétés canadiennes de faible et moyenne importance. Dans de nombreux secteurs commerciaux, le Canada possède moins de firmes de faible et moyenne importance par rapport aux firmes plus importantes que les autres pays industrialisés du monde occidental. Une explication souvent proposée et l'incapacité à assurer la croissance du capital. Plusieurs banques à charte fournissent des capitaux par l'intermédiaire de leur service de capitaux spéculatifs ou de devenir co-propriétaires de compagnies possédant des capitaux spéculatifs pour fournir des capitaux spéculatifs aux firmes moins importantes. La Commission est fortement d'avis qu'il existe une carence considérable de capital d'expansion et, en particulier, de capital initial pour les entreprises de faible et moyenne importance.

Accès au statut de banque

10. L'encouragement que recevront les banques à charte à investir davantage dans ce secteur ne fera qu'améliorer la situation de l'emploi et accroître la concurrence dans plusieurs secteurs de l'économie. Les dispositions de la Loi actuelle sur les banques ne facilitent pas tellement l'accès au statut de banque, qu'il s'agisse du commerce de détail ou de gros; qui plus est, elles restreignent considérablement la possibilité d'une participation étrangère à l'établissement d'une banque à charte ou de création d'une filiale bancaire par une société canadienne. Même si cinq nouvelles banques ont été constituées en corporation au Canada depuis 1967, deux ont été fusionnées (La Banque Populaire et la *Unity Bank*), et la part de l'actif total canadien des cinq plus grandes banques n'a que très peu diminué durant cette période.

11. La concurrence oligopolistique qui s'exerce entre les banques à charte sur le plan des services offerts aux consommateurs ainsi que le besoin de plus en plus accru d'accorder des prêts bancaires spécialisés rendent souhaitable l'adoption de mesures facilitant l'accès au secteur des opérations bancaires de détail. Cependant, les barrières qui empêchent l'accès des nouvelles banques à ce secteur d'activité ainsi que celles qui font obstacle à leur rapide croissance sont telles que le seul fait de simplifier les mécanismes juridiques et de procédure ne suffirait pas à engendrer à court terme une reprise de la concurrence et n'entraînerait certainement pas une croissance suffisante pour permettre à une nouvelle banque de rivaliser avec l'une des actuelles grandes banques à charte. Pour accélérer la concurrence dans le secteur des opérations bancaires de détail, la Commission a estimé qu'il était souhaitable d'accorder explicitement aux sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires le droit d'accéder pleinement au secteur des prêts personnels pour concurrencer les banques, et ce, peut-être au

lending gap appears to exist. (This takes on added significance given the sharp decline in the demand for mortgage funds which is predicted to occur in the period following 1981). Several trust companies have already become involved in the commercial lending field through wholly owned subsidiaries.

12. One way of avoiding the potential conflict of interest for trust companies between their trustee services and commercial lending would be to restrict the class of borrowers to whom trust companies may make commercial loans, to businesses which have neither issued securities to the public nor are subsidiaries, parents, or affiliates of such public companies. This would direct lending activities to smaller, growing private companies where the relative need for capital may be greatest.

13. The Commission concluded that to gain initial strength and support for a new retail banking operation, it might be necessary to allow the new bank to be established under the majority control of a corporate or other associated group for a number of years, before beginning to reduce its shareholdings to the 10% limit applying generally under the Bank Act. A ten year or longer time period would offer some guarantee that the bank would have sufficient time to become profitable before divestiture of shares took place. It would also encourage foreign banks to enter the "bank starting business", as at least one has indicated it would be prepared to do—supplying expertise and capital to start and operate a new bank over a medium term period, with the intention of selling its holding at a profit at the end of that period.

14. The only control that would seem to be necessary in this situation is one establishing "self dealing" provisions in the presence of a controlling shareholder or group of associated shareholders, such as now apply to other financial institutions, to prevent lending or investing in related companies under essentially the same control.

15. The Commission also indicated its support for easier entry to Canadian banking at the wholesale level. At the same time, it emphasized that the large existing Canadian banks have been doing an adequate job in this area, and that continued large-loan operations by these banks are essential for Canada to retain the capacity to undertake major financings, individual and consortium, which are necessary to develop energy, resource, and industrial projects during the rest of this century. Without Canadian banks operating in these areas, it would be more difficult for major borrowers to gain access to broad capital markets in Canada and abroad, and a great many projects in important industrial and energy sectors would become dependent on financing decisions made outside Canada. Competition to the chartered banks in the wholesale banking sector is provided largely by foreign banks.

moyen d'une loi élargissant la limite permise de leurs clauses omnibus. Il serait aussi souhaitable de permettre aux sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires de s'introduire dans le secteur des prêts commerciaux aux petites entreprises, secteur où les prêts semblent accuser un écart. Cette caractéristique revêt une importance accrue face à la forte baisse de la demande de prêts hypothécaires prévue pour les années qui suivront (1981). Plusieurs sociétés de fiducie sont déjà présentes dans le secteur du prêt commercial par l'entremise de filiales à cent pour cent.

12. Pour les sociétés de fiducie, une façon d'éviter les conflits d'intérêts possibles entre leurs services de fiducie et de prêt commercial serait de restreindre la catégorie d'emprunteurs à qui les sociétés de fiducie sont susceptibles de consentir des prêts commerciaux, aux entreprises qui n'ont ni émis de valeurs mobilières sur le marché public, ni ne sont des filiales, des sociétés mères, ou des corporations affiliées de ces sociétés publiques. Ainsi donc, on pourrait consentir plus de prêts aux petites sociétés privées qui sont en expansion, là où les besoins relatifs en capitaux sont peut-être les plus grands.

13. La Commission en est venue à la conclusion que si une nouvelle banque voulait acquérir l'appui et la force initiale nécessaires à la mise sur pied d'une nouvelle opération bancaire au détail, il faudrait peut-être qu'on lui permette de s'établir sous le contrôle majoritaire d'une société ou d'un autre groupe d'associés pendant un certain nombre d'années, avant de commencer à réduire sa possession d'actions à la limite des 10% qui s'applique généralement d'après la Loi sur les banques. Une période minimale de dix ans garantirait que la banque a le temps de devenir rentable avant de se défaire de ses actions. Cela inciterait aussi les banques étrangères à entreprendre de nouvelles opérations bancaires, comme l'a au moins mentionné l'une d'elles qui s'est dite prête à le faire—à savoir qu'elles pourraient fournir les experts et le capital nécessaires pour établir et exploiter, à moyen terme, une nouvelle banque, dans le but de vendre ensuite ses actions avec bénéfice.

14. Dans le cas présent, le seul contrôle qu'il semble nécessaire d'imposer consisterait à établir des dispositions «autonomes» en présence d'un actionnaire-contrôleur ou d'un groupe d'actionnaires associés, comme celles qui s'appliquent actuellement aux autres institutions financières, afin d'éviter l'accord de prêts à des sociétés parentes ou les investissements dans ces mêmes sociétés, soumises essentiellement au même contrôle.

15. La Commission a aussi signalé qu'elle était favorable à un accès plus facile aux opérations bancaires en gros. En même temps, elle a fait remarquer que les grandes banques canadiennes actuelles ont fait du bon travail dans ce secteur et qu'il est essentiel que ces banques consentent des prêts importants de façon permanente pour que le Canada soit toujours en mesure d'assurer le financement de projets importants, individuels ou collectifs, nécessaires au développement de l'énergie, à l'exploitation des ressources et aux projets industriels pour le reste du siècle. Si les banques canadiennes ne sont pas présentes dans ces secteurs, les grands emprunteurs accèderont plus difficilement aux vastes marchés financiers, au Canada et à l'étranger, et, les décisions concernant le financement de nombreux grands projets dans des secteurs importants de l'industrie se prendront à l'extérieur du Canada. Dans le secteur des

Foreign Banks

16. Foreign bank operations in Canada are not a new phenomenon, or one which will change appreciably with the passage of a new Bank Act. There are 25-30 major and very active foreign bank affiliates in Canada, two of which appear to have Canadian assets exceeding \$500 million. In addition there are another 50 or more foreign banks operating in Canada on a less "major" basis. Forty-eight foreign bank subsidiaries report regularly (and voluntarily) to the Bank of Canada. It is estimated that foreign bank assets in Canada in mid-1978 were above \$3 billion. Most foreign bank lending takes place in the business loan and financial leasing markets, with funds raised by borrowing in the money market or from parent or affiliated companies. While small in comparison with the chartered banks, these subsidiaries in Canada in most cases have very large foreign parents, enjoy excellent credit ratings, and provide sophisticated competition in the markets in which they participate.

17. A major question arising from the proposals to recognize and legitimize foreign banking subsidiaries is how Canada can prevent U.S. banks from taking the business of U.S. subsidiary firms in Canada whose parent firms do business with the banks' parent, where the business is taken not on the basis of better terms or service, but as a condition of business being done in the U.S. Such "captive" subsidiary relationships have in the past been common in the advertising and insurance fields, with Canadian firms foreclosed from bidding for the business of U.S. subsidiaries in Canada by parent-country arrangements. A similar situation is said to have arisen in the leasing area in Canada over the past few years. Is there any reason to believe that the same situation will not arise in wholesale banking in Canada, once foreign subsidiary banks have their status legitimized under the new Bank Act? And is there any way to protect existing Canadian banks and other financial institutions from such unfair competition?

18. The vulnerability of the Canadian banking system to unfair competition at the wholesale lending level is seen in the statistic that about 2% of business loans made by Canadian banks (of \$1 million and above), account for approximately 60% of dollar lending activity. These are the loans for which foreign bankers compete. Such competition is very seldom on a price basis, as interest spreads for loans of this size are already narrow and lending rates virtually identical between banks. Rather, competition is based on the range of non-financial terms and services offered, and on historical and personal relationships.

services bancaires en gros, ce sont les banques étrangères qui offrent le plus de concurrence aux banques à charte.

Banques étrangères

16. Les banques étrangères au Canada ne constituent pas un phénomène nouveau et leur situation ne sera pas non plus modifiée de façon appréciable avec l'adoption de la nouvelle Loi sur les banques. Il existe au Canada 25 à 30 grandes filiales de banques étrangères qui sont très dynamiques et dont deux ont un actif de plus de \$500 millions. En outre, il y a encore 50 autres banques étrangères ou même plus avec un actif moins important. Quarante-huit filiales de banques étrangères font rapport régulièrement (et volontairement) à la Banque du Canada. On a évalué l'actif des banques étrangères au Canada au milieu de 1978 à plus de \$3 milliards. La plupart des prêts consentis par les banques étrangères sont sous forme de prêts commerciaux et de crédit-bail financier; ces banques vont chercher leurs fonds en empruntant sur le marché monétaire ou encore en faisant appel aux sociétés mères ou affiliées. Même si comparativement aux banques à charte ces filiales ont un actif moins important, dans la plupart des cas au Canada, elles jouissent de l'appui de sociétés mères étrangères influentes, profitent d'excellents taux de crédit et offrent une concurrence subtile sur les marchés où elles sont présentes.

17. Une grande question qui découle des propositions visant à reconnaître et à rendre légitimes les filiales de banque étrangère, c'est de savoir comment le Canada peut empêcher les banques américaines de faire affaire avec des filiales américaines au Canada dont les sociétés mères transigent avec les autres banques de la société mère, dans les cas où les affaires ne sont pas exploitées dans le but d'offrir de meilleurs services ou conditions, mais à condition que les activités commerciales soient effectuées aux États-Unis. Dans le domaine de la publicité et de l'assurance, ces relations plutôt «captives» avec les filiales se sont vue souvent dans le passé, avec comme résultat que les sociétés canadiennes se voyaient privées à cause d'ententes entre les États-Unis et la société mère, de la possibilité de présenter des soumissions pour des opérations commerciales avec les filiales américaines au Canada. On dit que le même cas s'est présenté dans le secteur du crédit-bail au Canada il y a quelques années. Y a-t-il quelque raison de croire que la même situation ne se produira pas dans le secteur des services bancaires en gros au Canada, une fois que les filiales de banques étrangères se verront accorder un statut légal selon la nouvelle Loi sur les banques? Y a-t-il une façon de protéger les banques canadiennes et les autres institutions financières actuelles de cette concurrence injuste?

18. Dans le secteur des prêts en gros, la vulnérabilité du système bancaire canadien à une concurrence injuste ressort des statistiques selon lesquelles environ 2% des prêts commerciaux consentis par les banques canadiennes (d'une valeur de \$1 million et plus), représentent 60% des prêts monétaires. Ces prêts sont ceux pour lesquels les banques étrangères exercent une concurrence qui s'établit très rarement sur les prix car l'écart des taux d'intérêt pour ce genre de prêts est toujours réduit et les taux de crédit sont presque toujours les mêmes d'une banque à l'autre. La concurrence se fonde plutôt sur l'éventail des modalités non financières et des services offerts ainsi que sur des relations personnelles et historiques.

19. It might be noted that the fastest growing category of business loans currently are those made to companies in the \$10 to \$30 million sales per year category. In this category, foreign ownership of Canadian companies is already somewhat higher than it is for the economy as a whole.

20. The proposal for the amended Act suggests an asset limit for foreign banks of 20 times authorized capital, but does not include the maximum authorized capital figure of \$25 million which had been included in the 1976 White Paper on Canadian banking legislation. However, the summary of the new legislation indicates that "the \$500 million limitation for individual foreign bank subsidiaries is not unreasonable". There is an implication that the government will raise the asset limit from time to time.

It would appear to introduce less uncertainty in the process, and less of a disincentive for the most efficient foreign bank subsidiaries to grow, if the limit were to be indexed under some clearly defined rules, for example the expansion of total bank assets during the previous year. The alternative to indexing would appear to be use of government discretion in deciding who may and may not grow, a procedure which inserts periodic cabinet rulemaking into the financial area.

21. A related problem arises as to what will be done with the two foreign banks which are already above the \$500 million limit, and as to how and by whom that decision will be made.

22. A problem apparently not treated in the legislation is that the asset limit can be quite easily sidestepped by foreign banks. The obvious alternative of diverting assets to offshore branches to remain under an asset limit is blocked because a foreign bank subsidiary is prohibited from having offices or branches outside Canada. But there is nothing to stop the Canadian subsidiary bank from continuing to operate as a "suitcase bank", making credit arrangements with Canadian customers but having the loan made by and carried on the books of the foreign parent bank. (The Canadian withholding tax on interest paid by Canadian borrowers to a U.S. bank on loans with terms of less than five years might have a partial deterrent effect, depending on how the loan was structured.)

23. The rule proposing that only five branches be permitted for each foreign subsidiary bank seems to have met with little disagreement to date, since most foreign banks are expected to focus on wholesale lending in major centres. However the rule may prevent foreign banks with specialized expertise from locating in areas (or all areas) where such services are needed. An example would be the Bank of America in the areas of specialized agricultural financing, and high ratio financing of expanding small high technology businesses.

It would seem more desirable to replace a flat prohibition of more than five branches, with a rule permitting the Inspector General of Banks to authorize additional representative offices

19. A remarquer que la catégorie de prêts commerciaux qui connaît actuellement l'expansion la plus rapide est celle des prêts consentis aux sociétés réalisant un chiffre d'affaires de \$10 à \$30 millions par an. Dans cette catégorie, la part des intérêts étrangers dans les sociétés canadiennes est déjà plus élevée qu'elle ne l'est pour l'économie dans son ensemble.

20. Les modifications de la Loi proposent de limiter l'actif des banques étrangères à vingt fois la valeur du capital social autorisé, sans faire mention du chiffre de \$25 millions, maximum de capital social autorisé cité dans le Livre blanc de 1976 sur la législation bancaire canadienne. Cependant, dans le résumé de cette nouvelle loi, on considère que la «limite de \$500 millions pour les actifs d'une filiale de banque étrangère n'est pas déraisonnable». Cela voudrait dire que le gouvernement en relèverait la limite de temps en temps.

Cette nouvelle loi semble vouloir rassurer les banques et ne pas autant décourager la croissance des filiales de banque étrangère les plus efficaces si la limite doit être indexée selon des règles clairement définies, par exemple, celle qui s'applique à l'accroissement de l'ensemble de l'actif des banques au cours de l'année précédente. Comme solution de rechange à l'indexation, le gouvernement pourra faire usage d'un pouvoir de discrétion en décidant quelle banque peut prendre de l'expansion ou non, procédure qui implique l'élaboration périodique de règlements par le Cabinet dans le domaine financier.

21. Un problème connexe se pose qui est de savoir quelle mesure adopter pour les deux banques étrangères dont l'actif dépasse déjà la limite de \$500 millions, comment la décision sera prise et par qui.

22. Autre problème dont la Loi ne semble pas traiter: la limite de l'actif peut être facilement exquivée par les banques étrangères. La solution la plus évidente pour détourner l'actif vers des succursales outre-mer et pour respecter les limites de l'actif, ne peut être adoptée parce qu'une filiale de banque étrangère n'a pas le droit d'avoir de bureaux ni de succursales à l'extérieur du Canada. Mais rien n'empêche la filiale bancaire canadienne de continuer ses opérations à titre de «banque itinérante», accordant du crédit à des clients canadiens alors que la banque de la société mère étrangère consentira le prêt et l'inscrira dans ses registres. (La retenue fiscale sur les intérêts versés par les emprunteurs canadiens aux banques américaines sur des prêts d'une durée de moins de cinq ans aura peut-être des conséquences partiellement préventives, selon la structure du prêt).

23. La règle proposant que chaque filiale bancaire étrangère n'ait droit qu'à cinq succursales semble ne pas avoir soulevé trop d'objections jusqu'à maintenant puisqu'on s'attend à ce que la plupart des banques étrangères s'intéressent surtout au prêt en gros dans les grands centres. Cependant, cette règle peut empêcher les banques étrangères dotées d'experts de s'établir dans des secteurs (ou dans tous les secteurs) où ces services sont nécessaires. On pourrait citer, par exemple, la *Bank of America* dans les domaines du financement agricole spécialisé, du financement à taux élevés de petites entreprises hautement techniques en expansion.

Il semblerait plus souhaitable de remplacer cette interdiction générale de créer plus de cinq succursales par une règle permettant à l'Inspecteur général des banques d'autoriser l'im-

to provide specialized, and perhaps limited, services in specific areas.

Board of Directors of Chartered Banks

24. A number of issues were raised before the Commission regarding boards of directors of the chartered banks. One issue related to the number of inside versus outside directors on these boards, and a second to the number of directors with borrower or adviser relationships with the bank, versus those with no such relationships.

The very large size of Canadian bank boards and the relatively small proportion of "inside" directors seems to have deflected any great concern about the first of these. The second did lead to some criticism of director-selection policies, on the basis that the banks have not shown any particular desire to achieve a diversity in occupational experience, age, sex, language, or social background among directors.

Recognizing the very central role of the chartered banks in the economy, and the degree to which other major firms follow the example set by the larger chartered banks, the Commission recommended that the law require that a bank's board of directors always include a reasonable proportion of members who have no direct business relationships with the bank as borrowers or advisers, or indirect relationships by being officers or members of corporations that are borrowers or advisers. A definition of "reasonable proportion" might range from 25% to 50%.

Outside Directorships for Bank Officers

25. The Commission examined at some length the issue of restricting or eliminating outside directorships held by senior bank officers. (The question of eliminating outside directorships by all bank officers or employees was never raised with the Commission as a problem.)

There are several separate considerations involved in possible restricting of outside directorships held by senior bank officials. The first is that officers might become so involved in the affairs of other companies that they do not properly meet their responsibilities to the bank. This seemed to the Commission a proper concern for bank management, but not an issue for public policy.

26. A second issue is that the presence of senior bank executives on a customer board might deter proper consideration of credit applications from that company by subordinate management and lending officers of the bank. This concern was raised with the Commission by several people including present and former bank officers. However the Commission found no indication that credit had been extended improperly under such arrangements, or that loss ratios on such loans are any higher than on those to other corporate clients. Indeed the

plantation d'autres agences qui offriraient des services spécialisés et peut-être limités dans certains secteurs.

Conseil d'administration des banques à charte

24. Un certain nombre de questions concernant le conseil d'administration des banques à charte a été soulevé devant la Commission. Une question se rapportait au nombre de directeurs faisant partie de ces conseils d'administration et travaillant pour l'organisme par opposition à ceux qui viennent de l'extérieur, et une deuxième concernait le nombre de directeurs ayant des relations d'affaires avec la banque en tant qu'emprunteurs et conseillers par opposition à ceux qui n'en n'ont pas.

Le gigantisme des conseils d'administration des banques canadiennes et la proportion assez minime des directeurs travaillant pour ces dernières semblent avoir anéanti toute grande préoccupation à l'égard de la première des deux questions. La deuxième question semble par contre avoir suscité des critiques en ce qui concerne la politique de choix des directeurs, si l'on se fonde sur le fait que les banques n'ont pas manifesté un intérêt particulier d'en arriver à une grande diversité chez leurs directeurs pour ce qui est de l'expérience, de l'âge, du sexe, de la langue, des antécédents sociaux.

Reconnaissant le rôle très central des banques à charte au sein de l'économie, et l'exemple qu'elles constituent pour d'autres entreprises importantes, la Commission a recommandé qu'on exige en vertu d'une loi que le conseil de direction des banques comporte toujours un nombre raisonnable de membres qui n'ont aucune relation directe d'affaires avec la banque en tant qu'emprunteurs ou conseillers ni aucune relation indirecte en tant que directeurs ou membres des sociétés. Une définition de «proportion raisonnable» pourrait se situer entre 25% et 50%.

Les directeurs de banque qui occupent d'autres postes de direction auprès d'autres organismes

25. La Commission s'est assez longuement attardée sur la question de restreindre les postes de directeurs principaux de banque remplissant des fonctions de direction auprès d'autres organismes ou de les éliminer. Cette question n'avait jamais été soulevée en tant que problème auprès de la Commission.

Il faudra probablement tenir compte d'une quantité de facteurs différents lorsqu'il s'agira de restreindre le nombre de postes de directeurs principaux de banque remplissant des fonctions de direction à l'extérieur. Le premier est que les directeurs pourraient s'impliquer à un tel point dans les affaires d'autres sociétés qu'ils ne rempliraient pas adéquatement leurs fonctions auprès de la banque. La Commission estimait qu'il s'agissait d'une question pertinente à la gestion bancaire et non pas d'intérêt public.

26. On s'inquiète également de ce que la présence d'administrateurs supérieurs de banque au sein des conseils d'administration des entreprises, puisse empêcher les cadres intermédiaires et les agents de prêts de la banque d'étudier convenablement les demandes de crédits présentées par l'entreprise. Cette question a été soulevée par plusieurs personnes, notamment des directeurs de banque, anciens et nouveaux. La Commission n'a toutefois pas jugé que les banques avaient outrepassé leurs droits en ce qui concerne les ouvertures de

sort of corporations on whose boards senior bank officers sit are generally those with excellent credit ratings, and apparently sufficient negotiating ability to secure the best possible terms on their credits with or without a bank representative on their boards. The Commission felt that on balance this was a consideration that should be appraised by the board of the bank concerned, and that senior officers of a bank should accept an outside directorship only with the prior consent of the board.

27. A third consideration is that of potential conflicts of interest. Situations undoubtedly arise in which conflicts occur, although this is equally true on non-financial boards. A declaration of conflict of interest by the executive involved has usually been seen as adequate protection in this situation. The conflict of interest case was not raised before the Commission as a major concern by bankers, former bankers, or those outside the banking sector.

28. Virtually every company questioned on the issue by the Commission, large and small, indicated that they benefitted greatly from having a financial representative on their board. Mature financial expertise appears to be a sufficiently scarce commodity in the Canadian setting that many companies would have their board process weakened if expertise from members of the banking community was denied to them. On balance, the Commission did not think there was any justification for officers and employees of banks being prohibited from serving as directors of Canadian corporations.

Capital Reserves

29. The continuing debate on reserve requirements for chartered banks and other financial institutions seems to have at least partially ignored the rationale for keeping reserves at all. If the intent is to increase safety and confidence in the financial system, then a formula of relating reserves to deposits is at best a crude one, in that it fails to reflect the different kinds of business, with different degrees of risk, that various financial institutions undertake. For example a Canadian bank which in the short run is investing depositors' funds in short-term notes, is taking far less risk than a bank which makes long-term loans to developing countries.

30. It would seem more reasonable to create five or six categories of assets, each with its own separate reserve requirements. These might range from liquid assets which would require little or no capital cover, to equity holdings in small customers, which might be financed entirely out of capital funds. The capital requirements on overseas business might be high where the business were financed in Canada, and lower if financed overseas.

crédit ou que le rapport des pertes sur ces prêts était plus élevé que sur ceux qui sont consentis à d'autres entreprises clientes. Qui plus est, le genre de sociétés aux conseils d'administration desquelles siègent ces administrateurs supérieurs de banques sont généralement celles qui jouissent d'une excellente cote de solvabilité et qui possèdent apparemment un pouvoir de négociation qui leur permet d'obtenir les meilleures conditions possibles de crédit, qu'elles comptent ou non un représentant de banque au sein de leur conseil. La Commission à tout prendre en est finalement venue à la conclusion qu'il s'agissait d'une question qui devait être évaluée par le conseil d'administration de la banque en cause et que les administrateurs d'une banque ne devraient accepter un poste de directeur à l'extérieur de leur banque qu'après en avoir obtenu l'autorisation du conseil.

27. Vient en troisième lieu la possibilité qu'il y ait des conflits d'intérêt. Il y a sans aucun doute des situations où surgissent des conflits bien que cela soit également le cas au sein de conseils à caractère non financier. Une déclaration de conflit d'intérêts par l'exécutif en cause était habituellement considérée comme une protection adéquate dans cette situation. Les banquiers, anciens ou actuellement en poste, ou les personnes étrangères au secteur bancaire n'ont pas soulevé auprès de la Commission la question des conflits d'intérêts comme étant une préoccupation majeure.

28. Presque toutes les sociétés grandes ou petites interrogées par la Commission à ce sujet ont indiqué que la présence d'un représentant financier à leur conseil constituait pour elles un atout de première importance. Les spécialistes financiers d'expérience semblent être tellement rares à l'heure actuelle au Canada que bon nombre de sociétés verraient leur conseil affaibli si elles ne pouvaient plus recourir aux services de spécialistes du domaine bancaire. A tout prendre, la Commission n'a pas jugé qu'on pouvait en toute justice empêcher les directeurs et les employés des banques d'accepter des postes de direction au sein de sociétés canadiennes.

Réserves de capitaux

29. Le débat permanent sur les réserves obligatoires des banques à charte et des autres établissements financiers semble éviter, du moins partiellement, la raison d'être de ces réserves. Si l'on veut accroître la sécurité du système financier et susciter envers lui une plus grande confiance, la méthode qui consiste à mettre en parallèle les réserves et les dépôts est, en mettant les choses au mieux, élémentaire, puisqu'elle ne tient pas compte du fait que les risques varient selon la nature des transactions bancaires effectuées par les différents établissements financiers. Par exemple, une banque canadienne qui, à court terme, investit ses dépôts dans des billets à court terme, court notamment moins de risques que celle qui consent des prêts à long terme à des pays en voie de développement.

30. Il semblerait plus logique d'avoir, dans l'actif, cinq ou six catégories dont chacun comporterait son propre taux de réserves obligatoires. Il pourrait s'agir tout aussi bien de disponibilités, nécessitant peu ou pas de réserves, que de titre de participation de petits clients, qui pourraient être entièrement financés au moyen d'immobilisation. Les capitaux nécessaires au financement des transactions à l'étranger pourraient être élevés, là où le financement se fait au Canada et moins élevés, là où il se fait à l'étranger.

If such a rule were imposed over time on all potential participants in the Canadian Payments Association, it would probably lead to lower overall requirements for trust companies and other non-banks, than it would for chartered banks.

Disclosure

31. The issue of disclosure by the chartered banks in Canada is an important one, if only because commercial banks play so large and central a role in Canada, yet disclose so little about their operations. By way of comparison, the Bank of America, the largest non-governmental banking institution in the world, has in the past two years announced and begun to implement a disclosure policy that goes far beyond anything contemplated in Canada. When the Bank of America disclosure code was introduced in November of 1976, its rationale was well articulated by Mr. A. W. Clausen, the President of BankAmerica Corporation:

“... a ... powerful deterrent to wrongdoing is a code of disclosure. What better inhibitor to misconduct or ineptness than the certain knowledge that one's actions will become known? By the same token, the surest way to invite suspicion is to withhold information from individuals or groups who believe they are seeking it for good reason. In the absence of disclosure, it is human nature to suspect the worst.”

The Bank of America disclosure code reverses the usual bank policy of considering all information confidential and requiring justification for individual disclosure, assumes the “right to know” is paramount, and requires justification for imposing limits on the right to know. As part of its policy, and with only minor exceptions, the Bank makes available to the public all information it files with government agencies.

The Bank of America Disclosure Code covers 70 individual items, many of which have been followed by other U.S. banks. To my knowledge, no one has yet pulled back from disclosure commitments on the grounds of “competitive damage” from disclosing.

32. Because of the size and central importance of the chartered banks in our economy, considerably more disclosure than at present would seem to be justified. A humble beginning at disclosure, far less than that in the Bank of America Code and including only information already available to the chartered banks, might include the following:

(i) publication in the annual proxy statement of the names and locations of all bank subsidiaries and affiliates in which equity investment exceeds some minimal figure, perhaps \$500,000, and where bank ownership exceeds some portion of equity, perhaps 25%, each calculated on a fully diluted and exercised basis. (Total operating Canadian subsidiaries and affiliates of the five largest chartered banks number well over 200, with aggregate investment of

Si cette règle finissait par être imposée à tous les participants éventuels au sein de l'Association canadienne des paiements, les exigences globales deviendraient probablement moindres pour les compagnies fiduciaires et des autres établissements non bancaires que pour les banques à charte.

Divulgarion de l'information financière

31. La question de la divulgation de l'information financière par les banques à charte canadienne est primordiale, ne serait-ce que parce que les banques commerciales jouent au Canada un rôle si important et si central tout en ne divulguant que très peu de renseignement sur leurs opérations. En guise de comparaison, mentionnons le cas du plus important établissement bancaire non gouvernemental au monde, la BankAmerica qui, au cours des deux dernières années, a annoncé et commencé à appliquer une politique de divulgation allant au-delà de toutes les options envisagées au Canada. Lorsque le code de divulgation de la BankAmerica a été présenté en novembre 1976, M. A. W. Clausen, président la BankAmerica Corporation a très bien expliqué la raison d'être de ce code:

«... Un code de divulgation est une façon efficace de prévenir les infractions. Existe-t-il une meilleure façon d'enrayer les écarts ou l'inefficacité que de savoir pertinemment que tout sera dévoilé. De plus, la façon la plus sûre d'éveiller des soupçons consiste à ne pas fournir des renseignements aux personnes ou aux groupes qui estiment avoir de bonnes raisons de les connaître. Dans l'ignorance, on redoute le pire.»

La politique de divulgation de la Bank America est l'inverse de la politique habituelle des banques, qui considèrent que tout renseignement est confidentiel et ne doit être dévoilé qu'après justification. La Bank America soutient que le «droit de savoir» est primordial et exige que les restrictions qui briment ce droit soient justifiées. Dans le cadre de cette politique, et sauf quelques rares cas, la Bank America rend publics tous les renseignements qu'elle envoie aux organismes gouvernementaux.

Ce code de divulgation comprend 70 points précis, dont bon nombre ont été adoptés par d'autres banques américaines. A ma connaissance, aucune banque n'a encore dérogé à ses engagements en matière de divulgation en invoquant que celle-ci entraîne un «préjudice concurrentiel».

32. En raison de l'importance des banques à charte, et de la place prépondérante qu'elles occupent au sein de notre économie, elles devraient logiquement fournir beaucoup plus de renseignements. Ce qui suit pourrait constituer une ébauche de programme de divulgation qui serait beaucoup moins précis que celui prévu par la Bank America et qui porterait uniquement sur les informations dont disposent déjà les banques à charte:

(i) La publication dans la déclaration annuelle des noms et des adresses de toutes les filiales ou sociétés affiliées des banques, au sein desquelles la participation au capital dépasserait un certain minimum, \$500,000 par exemple, et la banque exerce un certain contrôle en possédant plus qu'un certain pourcentage d'actions, mettons de 25%; chaque montant serait calculé en fonction du bénéfice dilué par action. (Le nombre total de filiales ou de

well over \$1 billion, but the total numbers and investment are not publicized in any one source I am aware of).

(ii) for each subsidiary and affiliate so indicated, a statement on the type of business in which the subsidiary engages, its total assets, and the total investment and percentage ownership by the bank and by other enterprises controlled by the bank.

(iii) for each subsidiary and affiliate so indicated, policies on parent-subsidiary pricing, where applicable.

(iv) an indication in the annual proxy statement of the aggregate total of loans made to members of bank boards of directors, and the companies with which they are primarily affiliated.

(v) where loans are made to members of a chartered bank board or to the companies with which they are primarily affiliated, bank policies and procedures designed to prevent self-dealing and conflicts of interest.

(vi) a statement on a yearly basis of policies on bank employees serving on the boards of other organizations, and the policies and procedures designed to prevent conflicts of interest.

(vii) in the annual proxy statement, information on contributions to political parties or to political candidates, on an aggregate basis broken down between federal, provincial, municipal, and other contributions. The term "contribution" should include loans to political parties or candidates that have been written off during the year.

(viii) on an annual basis, information on positions taken publicly by the bank on significant governmental issues, including positions communicated to federal, provincial, or municipal legislative bodies or agencies expressing the bank's position. The definition of what is significant and thus "reportable", should be made by the bank concerned.

(ix) on an annual basis, information on aggregate political contributions involving foreign political parties or candidates.

(x) in the event of a replacement of auditors, a statement in the next annual proxy statement by the former auditor of the chartered bank of the reasons for his resignation or replacement.

There are undoubtedly additional items of financial disclosure which might be included on this list, but organizations such as the Association of Canadian Bank Analysts are much better equipped to recommend these to the Committee.

sociétés affiliées canadiennes des cinq plus importantes banques à charte s'élèvent à plus de 200. La valeur globale de leurs investissements s'établit à plus de un milliard de dollars; cependant, que je sache, aucun de ces chiffres n'a été publié.)

(ii) Pour chaque filiale ou société affiliée, la publication du genre d'activités exercées, le total des actifs, le total de ses investissements et le pourcentage des actions détenues par la banque ou par les autres entreprises qu'elle contrôle.

(iii) dans le cas de chaque filiale ou société affiliée visée, publication s'il y a lieu, des lignes directrices en matière de fixation des internes.

(iv) publication dans le rapport annuel (procurations) de la valeur totale des prêts consentis aux membres des Conseils d'administration des banques et du nom des sociétés affiliées.

(v) dans le cas de prêts consentis aux membres du conseil d'administration d'une banque à charte ou à leurs sociétés affiliées, publication de la politique bancaire et des méthodes prévues pour prévenir les transactions internes et les conflits d'intérêts.

(vi) préparation annuelle d'un exposé des lignes de conduite destinées aux employés de banque qui sont membres du conseil d'administration d'autres organisations, ainsi que de la politique et des méthodes pour prévenir les conflits d'intérêts.

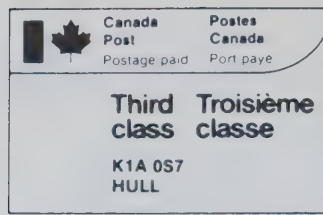
(vii) dans la circulaire annuelle d'information, des renseignements concernant les contributions des partis politiques ou des candidats, avec un total réparti entre les contributions fédérales, provinciales, municipales et autres. Le terme «contribution» devrait comprendre les prêts aux partis politiques ou aux candidats qui ont été annulés au cours de l'année.

(viii) publication annuelle de renseignements sur les positions prises publiquement par la banque au sujet d'importantes questions intéressant le gouvernement dont les positions communiquées aux gouvernements ou organismes fédéraux, provinciaux ou municipaux. La banque en cause devrait définir ce qui est important et qu'il faut par conséquent «divulguer».

(ix) publication annuelle de renseignements concernant le total des contributions versées aux partis ou aux candidats politiques étrangers.

(x) dans le cas de remplacement de vérificateurs, publication dans le rapport annuel suivant des raisons formulées par l'ancien vérificateur de la banque à charte pour expliquer sa résignation ou son remplacement.

En matière de divulgation de renseignements financiers, d'autres points pourraient sans doute être ajoutés à cette liste, mais des organisations comme l'Association of Canadian Analysts sont beaucoup plus en mesure d'offrir au Comité ce genre de données.



If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7
En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT
à l'Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESS—TÉMOIN

Mr. Donald N. Thompson, York University.

M. Donald N. Thompson, Université York.

26
59
HOUSE OF COMMONS

Issue No. 27

Wednesday, January 24, 1979

Chairman: Mr. Robert Kaplan

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 27

Le mercredi 24 janvier 1979

Président: M. Robert Kaplan

Government
Publications

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Standing Committee on*

Finance, Trade and Economic Affairs

(SUBCOMMITTEE B)

Chairman: Mr. Jacques-L. Trudel

*Procès-verbaux et témoignages
du Comité permanent des*

Finances, du commerce et des questions économiques

(SOUS-COMITÉ B)

Président: M. Jacques-L. Trudel

RESPECTING:

Subject-matter of Bill C-15,
the Banks and Banking Law Revision Act,
1978

CONCERNANT:

La teneur du Bill C-15,
Loi de 1978 remaniant la législation
bancaire

WITNESSES:

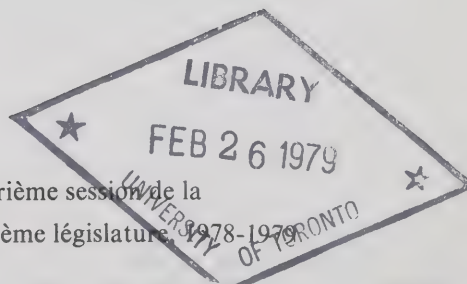
(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Fourth Session of the
Thirtieth Parliament, 1978-79

Quatrième session de la
trentième législature, 1978-1979



STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Robert Kaplan

Vice-Chairman: Mr. Jacques-L. Trudel

Messrs.

Clarke (*Vancouver
Quadra*)
Clermont
Collenette
Gray

Herbert
Johnston (*Westmount*)
Kempling
Lambert (*Bellechasse*)
Lambert (*Edmonton West*)

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES,
DU COMMERCE ET DES QUESTIONS
ÉCONOMIQUES

Président: M. Robert Kaplan

Vice-président: M. Jacques-L. Trudel

Messieurs

Leblanc (*Laurier*)
Lumley
Martin
McCain
Philbrook

Ritchie
Rynard
Saltsman
Stevens—(20)

(Quorum 11)

Le greffier du Comité

Mary MacDougall

Clerk of the Committee

SUBCOMMITTEE B

Chairman: Mr. Jacques-L. Trudel

Messrs.

Clarke (*Vancouver
Quadra*)
Clermont

Collenette
Gray
Lambert (*Bellechasse*)

SOUS-COMITÉ B

Président: M. Jacques-L. Trudel

Messieurs

Lambert (*Edmonton
West*)
McCain

Philbrook
Ritchie—(10)

(Quorum 6)

Le greffier du sous-comité

Bernard Fournier

Clerk of the Subcommittee

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, JANUARY 24, 1979

(3)

[Text]

Subcommittee B of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:55 o'clock p.m., this day, the Chairman, Mr. Trudel, presiding.

Members of the Subcommittee present: Messrs. Clermont, Philbrook, Ritchie and Trudel.

Other Member present: Mr. Schumacher.

In attendance: Dr. E. Wayne Clendenning, Senior Advisor and Mr. Norman Willans, Library of Parliament.

Witnesses: From The Royal Trust Company: Mr. K. A. White, Chairman, President and Chief Executive Officer. *From Victoria and Grey Trust Company:* Mr. W. H. Somerville, President and Chief Executive Officer. *From Montreal Trust:* Mr. H. T. Martin, Executive Vice-President and General Manager. *From Trust Companies Association of Canada:* Mr. W. W. Potter, Executive Vice-President.

The Subcommittee resumed consideration of its Order of Reference dated Thursday, November 23, 1978, relating to the hearing of evidence on the subject-matter of Bill C-15, An Act to revise the Bank Act, to amend the Quebec Savings Banks Act and the Bank of Canada Act, to establish the Canadian Payments Association and to amend other Acts in consequence thereof.

Mr. White made a statement.

The Chairman authorized that the brief presented by Montreal Trust Company, The Royal Trust Company and Victoria and Grey Trust Company be printed as an appendix to this day's Minutes of Proceedings and Evidence. (*See Appendix "FTEA-4-B".*)

Messrs. Somerville and Martin made statements and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:08 o'clock p.m., the Subcommittee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 24 JANVIER 1979

(3)

[Traduction]

Le sous-comité B du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 55 sous la présidence de M. Trudel (président).

Membres du sous-comité présents: MM. Clermont, Philbrook, Ritchie et Trudel.

Autre député présent: M. Schumacher.

Aussi présents: M. E. Wayne Clendenning, conseiller principal et M. Norman Willans, Bibliothèque du Parlement.

Témoins: De la Compagnie Trust Royal: M. K. A. White, président du Conseil d'administration, président et chef de service administratif. *De la Victoria and Grey Trust Company:* M. W. H. Somerville, président et chef de service administratif. *Du Montréal Trust:* M. H. T. Martin, vice-président exécutif et directeur général. *De l'Association des compagnies de fiducie du Canada:* M. W. W. Potter, vice-président exécutif.

Le sous-comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du jeudi 23 novembre 1978 relatif à l'audience des témoignages sur la teneur du bill C-15, Loi remaniant la Loi sur les banques, modifiant la Loi sur les banques d'épargne de Québec et la Loi sur la Banque du Canada, instituant l'Association canadienne des paiements et apportant à certaines autres lois des modifications corrélatives.

M. White fait une déclaration.

Le président autorise que le mémoire présenté par la Compagnie Montreal Trust, la Compagnie Trust Royal, et la Victoria et Grey Trust Company soit imprimé en appendice aux procès-verbal et témoignages de ce jour. (*Voir Appendice «FTEA-4-B».*)

MM. Somerville et Martin font des déclarations puis, avec l'aide des autres témoins, répondent aux questions.

A 17 h 08, le sous-comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du sous-comité

Bernard Fournier

Clerk of the Subcommittee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Wednesday, January 24, 1979

• 1554

[Text]

The Chairman: Order, please.

This Committee will resume consideration of Bill C-15, the Banks and Banking Law Revision Act, 1978.

This afternoon we have as witnesses before us representatives from the various trust companies. From The Royal Trust we have Mr. White, Chairman, President, and Chief Executive Officer. From the Victoria and Grey Trust Company we have Mr. Somerville, President and Chief Executive Officer; and from the Montreal Trust we have Mr. Martin, Executive Vice-President and General Manager. We also have Mr. Potter. Are there other members?

• 1555

Mr. K. A. White (Chairman, President and Chief Executive Officer, Royal Trust Company): I have the chief financial officer of our Company in the wings, Mr. LaPrairie.

The Chairman: Fine. I understand, Mr. White, that you will be making some remarks at this time, then followed by Mr. Somerville and Mr. Martin. Is that correct?

Mr. White: That is right.

The Chairman: Mr. White.

Mr. White: Thank you. We intend to make a brief presentation because you have had our written brief in your hands for some time. Perhaps the main point at issue in your minds is, to the largest extent, why have we made a separate brief, and we want to address that question. I think it is significant that we are not here—and we want to make this statement at the outset—to criticize banks per se, because we admire the system. In other committees where we have appeared we went on at some length with respect for the banking system. We are not here to unduly criticize the act as it is shown presently, nor the government.

We did prepare and lodge a separate brief. We did it because in our councils in the Trust Companies Association of Canada we found that we could not agree entirely on the attitude that seemed to be in the majority, and there being three strong companies we felt that we would make a separate brief because we felt our point should be heard.

You have listened to the major brief from the Trust Companies Association. The others and I have read with interest the Minutes of your meeting with them and we see that you have been quite well briefed on the trust industry's general approach. Where we differ is that we do not seek an opportunity to become a bank.

We have built to our present size and scale individually as companies and together, based on the general trust business which we respect and feel has been giving 3 million Canadians, among the three companies, a good service for over may years—79, for my own company—good service to Canadians

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mercredi 24 janvier 1979

[Translation]

Le président: La séance est ouverte.

Le Comité va reprendre l'étude du Bill C-15, Loi de 1978 remaniant la législation bancaire.

Cet après-midi, nos témoins représentent plusieurs compagnies de fiducie. Nous entendrons M. White, président-directeur général du Trust Royal. M. Somerville, président-directeur général du Victoria and Grey Trust Company, et M. Martin, vice-président exécutif et directeur du Montréal Trust. Nous avons également M. Potter. Y a-t-il d'autres membres?

M. K. A. White (président-directeur général, Royal Trust Company): M. LaPrairie, qui est notre directeur financier, est ici.

Le président: Bien. Je crois savoir, monsieur White, que vous allez maintenant présenter quelques remarques, après quoi M. Somerville et M. Martin prendront la parole, n'est-ce pas?

M. White: C'est exact.

Le président: Monsieur White.

M. White: Merci. Notre exposé sera court puisque vous êtes en possession de notre mémoire depuis un certain temps déjà. Vous vous interrogez sans doute sur ce qui nous a poussés à présenter un mémoire distinct et nous allons répondre à cette question qui est probablement la plus importante pour vous. Nous tenons à préciser d'emblée que nous ne sommes pas ici pour critiquer les banques car nous en admirons le système. Dans divers autres comités où nous avons comparu, nous avons longuement parlé du système bancaire. Nous ne sommes pas ici non plus pour critiquer à mauvais escient la loi sous sa forme actuelle, ni même le gouvernement.

Nous avons rédigé et présenté un mémoire séparé. Si nous l'avons fait, c'est parce qu'au sein de l'Association canadienne des compagnies de fiducie, nous avons constaté que nous ne souscrivions pas entièrement à l'opinion qui semblait être celle de la majorité et nous avons jugé utile de faire entendre le point de vue des trois grandes compagnies que nous représentons et d'en faire l'objet d'un mémoire distinct.

Vous avez pris connaissance du mémoire de l'Association des compagnies de fiducie. Nous avons lu avec intérêt le procès-verbal de la réunion que vous avez eue avec les représentants de l'Association et nous constatons que vous avez été très bien informés de l'opinion générale du secteur fiduciaire. Là où nous ne sommes pas d'accord, c'est que nous ne cherchons pas à obtenir un statut analogue à celui des banques.

Si nous avons atteint l'envergure que nous avons aujourd'hui, c'est parce qu'individuellement et collectivement nous avons assuré un bon service fiduciaire à trois millions des Canadiens, ce qui correspond au marché que se partagent nos trois compagnies; nous assurons ces services dans tous les

[Texte]

in all walks of life. As such, we feel a sincere responsibility for the services we have been providing these Canadians.

The trust business, if I might digress for a moment, is something that in effect is a commitment. There are many kinds of trust business which you are literally almost unable to give away, sell or get rid of because you have a responsibility that was settled on you by law, by a document. We do not feel that we want to become a bank, any of us. We feel we have an accumulative business which is very valuable. It is business which by treating our clients and customers properly we have been able to expand, and on this trust business we have been able to build a substantial business in other services; something over 50 other services are provided.

In my own company, which is 79 years old, we now have in other people's money more than \$20 billion. We have built our business on that. We do not want to become a bank. We would also not wish to see the trust business weakened or splintered by government action, at least not without giving government the benefit of our views as to why we think they should not do this so that beyond our control we are suddenly going to be faced with either becoming a bank or becoming a very poor trust company and becoming a very poor bank.

We take issue mainly with the one significant item which has to do with the five-year certificate of deposit issued by banks today and for which they now must presently reserve. In the proposed bill before you I believe they are no longer required to reserve for that five-year certificate of deposit. This conflicts head-on with the five-year general type of instrument which is called a guaranteed investment certificate of a trust company in Canada, which is issued and immediately the funds when received are invested in the mortgage market of Canada. We have restrictions on investment. We are severely restricted as to what we may do with our money, whereas a bank has a very wide range of investments available to it and is not restricted by law on the leverage it may use with its money. We are restricted; and you may apply for twenty-two and a half times, but most trust companies are based on twenty times. The average for banks in Canada is somewhere in the vicinity of thirty times.

• 1600

In our opinion—and I say this with feeling, because I have the largest trust company in Canada under my care—we could not compete with existing large Canadian chartered banks in being banks; not successfully. We think if the present act is not reassessed in this light, it could lead to the dismemberment of the trust industry in Canada as it is known today.

My own company, you might say, has a \$6 billion balance sheet and all these assets under administration; 8,000 employees across Canada and overseas. We are large enough possibly to assume the task of being a bank in Canada. We have assessed this. We have analyzed it. I have spoken with key businessmen across Canada; and it is my privilege to be able to see them. I have said to them, now suppose we are

[Traduction]

domaines depuis de nombreuses années, depuis 79 ans pour ma propre compagnie. C'est la raison pour laquelle nous estimons sincèrement que nous avons des obligations envers les Canadiens à qui nous avons offert nos services.

Qu'il me soit permis de faire une petite digression; le secteur fiduciaire correspond à un véritable engagement. Il existe de nombreuses activités fiduciaires dont on est littéralement incapable de se débarrasser ou qu'on ne peut pas vendre ni céder car on a une responsabilité qui est établie par la loi, par un document. Nul parmi nous ne veut avoir le statut d'une banque. Nous estimons que prises ensemble, les activités ont beaucoup de valeur. Ces activités ont prospéré parce que nous avons bien traité nos clients et, grâce à cette confiance, nous avons réussi à créer d'autres services; actuellement, nous en assurons plus d'une cinquantaine.

Dans ma propre compagnie qui a 79 ans, le capital dont nous disposons, c'est-à-dire l'argent que les gens nous ont confié, dépasse 20 milliards de dollars. C'est là-dessus que nous avons édifié notre entreprise. Nous ne voulons pas devenir une banque; nous ne voulons pas non plus que le secteur fiduciaire soit affaibli ou morcelé à la suite d'une action du gouvernement; du moins, nous ne voulons pas être soudain réduits à devenir une banque ni une compagnie de fiducie très pauvre, et à plus forte raison une banque très pauvre, sans avoir exposé au gouvernement les raisons pour lesquelles il ne devrait pas agir ainsi.

Notre objection principale concerne les certificats de dépôt dont le terme est de cinq ans; ils sont émis par les banques et on exige qu'elles aient actuellement des réserves. Le projet de loi supprime cette condition. Cela est totalement incompatible avec ce qu'on appelle le certificat d'investissement garanti d'une compagnie canadienne de fiducie; dès que les fonds sont reçus, ils sont immédiatement placés sur le marché canadien des hypothèques. Nos placements sont soumis à des restrictions. Nous sommes loin d'être libres de faire ce que nous voulons de notre argent tandis que les banques peuvent placer le leur dans de très nombreux domaines; la loi ne leur impose aucune restriction quant à l'effet spéculatif accru. Ce n'est pas le cas pour nous; il est possible de demander 22 fois et demie, mais la plupart des compagnies de fiducie s'en tiennent à 20 fois. Pour les banques canadiennes, la moyenne s'établit aux alentours de 30 fois.

A notre avis, et c'est avec conviction que je le dis car je suis chargé de la compagnie de fiducie la plus importante du Canada, nous ne pourrions pas soutenir la concurrence des grandes banques canadiennes à charte si l'on nous accordait le même statut. Le secteur fiduciaire tel qu'il se présente actuellement risque d'être démantelé si la loi n'est pas remaniée en ce sens.

On dira que le bilan de ma compagnie atteint 6 milliards de dollars et que tous ces capitaux sont sous administration; elle compte 10,000 employés au Canada et à l'étranger. Notre compagnie est suffisamment importante pour devenir une banque au Canada. Nous avons étudié cela. Nous l'avons analysé. Je me suis entretenu avec les chefs d'entreprises les plus importants du Canada, et j'ai eu le privilège de pouvoir les

[Text]

forced to become a bank; may I look to you to have some of your banking business? And the answer in more colloquial and colourful terms was simply, no way. We have been going with our bank for 100 years. We love you, but we are not going to give you our banking business. What do you know about banking business? And we say that too. So we say the trust companies are not naturally, should not naturally be forced—even, in my humble opinion, given an opportunity—to become banks in Canada, because I think they become damn poor banks. If all the trust companies put together could form—could be put into, possibly, if you could get them together—and be made one organization and seek powers of a bank and become a bank, they might make it. But they would not be as large as the fifth largest Canadian chartered bank is today.

Now, surely, this is not the purpose of the government, I hope, and this Committee in its advice to government: to see the destruction of an all-Canadian industry such as the Canadian trust business is, affecting, as we have stated, among three companies, more than 3 million Canadians. At the same time as you would be doing that, under the terms and conditions of the Bank Act you are reviewing, when you looked at foreign banking in Canada you would be introducing a stronger foreign bank element and you would be expecting it to provide the element of competition which the trust companies now provide the banks; in fact, which over many years the banks have complained about. They say we are too competitive in some area. One banker went to the extremes of saying that a true definition of a bank was that anybody taking a deposit was a bank. Well, for a banker to say that is ludicrous. The real guts of a banking business is lending money, not just getting it in. Now, I do not understand that comment. I read it in your minutes.

The Chairman: That did not come from the smallest bank I know.

Mr. White: It did not. So here you are, you are going to introduce new foreign bank elements, giving them the power to compete with Canadian chartered banks. And it is a darn good system—we support it 100 per cent—well controlled by a Bank of Canada we admire and work well with. And by the statements of the Governor himself, he knows he can control what we do very well, very readily. In a matter of minutes after he makes his change in base rate, we have to act, and react.

So here we are, trust companies, giving a competitive environment now to banks, and you are about to destroy that business with the terms and conditions of this bill. It would destroy the so-called purpose of the White Paper on the Act, which stated you wanted to increase competition for banks in Canada. We could not compete under those conditions, mainly on the point of reserves and the five-year certificate of deposit. Now we are not sure, at this point, whether the companies which appeared here a month ago I think it was, on behalf of all the big trust companies, and which are seeking special powers to become banks or would like the privilege of doing that, one way or another—we are not sure they are still convinced they ought to be doing that. There is a suggestion

[Translation]

rencontrer. Je leur ai dit ceci: supposons qu'on nous force à devenir une banque; est-ce que je pourrai m'adresser à vous pour avoir une partie de vos activités bancaires? Et en termes plus familiers, la réponse a été la suivante: pas question. Voilà 100 ans que nous avons affaire à notre banque. Nous vous aimons bien, mais ce n'est pas avec vous que nous ferons des affaires dans le domaine bancaire. Notre point de vue n'est pas différent. C'est pourquoi nous estimons qu'il ne faut pas forcer les compagnies de fiducie à devenir des banques, car ce serait des banques bien pauvres. Si les compagnies de fiducie se regroupaient en un seul organisme et qu'elles obtiennent le statut et les pouvoirs d'une banque, elles réussiraient peut-être. Cependant, elles ne deviendraient jamais l'égale de la cinquième banque à charte canadienne qui est aujourd'hui la plus importante.

Il est certain, du moins je l'espère, que ni le gouvernement ni le Comité ne veulent détruire un secteur entièrement canadien tel que le secteur fiduciaire; nos trois compagnies représentent à elles seules plus de 3 millions de Canadiens. Cependant, la Loi sur les banques que vous êtes en train de réaménager renforce l'élément que représentent les banques étrangères car on s'attend à ce qu'elles assurent une concurrence analogue à celle des compagnies de fiducie vis-à-vis des banques; or, voilà bien des années que les banques s'en plaignent. Elles affirment que nous sommes trop compétitifs dans certains domaines. Un banquier est même allé jusqu'à dire qu'il suffit d'accepter un dépôt pour être défini comme une banque. De la part d'un banquier, il est ridicule d'affirmer pareille chose. La véritable raison d'être d'une banque, c'est de prêter de l'argent et pas seulement de s'en procurer. Je ne saisis pas très bien le sens de cet argument. Je l'ai lu dans vos procès-verbaux.

Le président: Une chose est sûre, cela ne vient pas de la plus petite banque.

M. White: Non. Alors, voilà; on va désormais permettre aux banques étrangères de faire concurrence aux banques à charte canadiennes. Le système est très bon—nous l'appuyons à 100 p. 100—il est bien dirigé par la Banque du Canada que nous admirons et avec laquelle nous travaillons en bonne entente. A en juger d'après les déclarations du Gouverneur lui-même, il sait qu'il peut très bien et très facilement contrôler ce que nous faisons. Dès qu'il modifie le taux de base, nous devons agir et réagir en l'espace de quelques minutes.

Les compagnies de fiducie représentent donc une concurrence pour les banques mais vous êtes prêts à détruire cela avec ce projet de loi. Cela irait à l'encontre du Livre blanc sur la loi dont l'objectif avoué était d'intensifier la concurrence pour les banques du Canada. Il nous serait impossible de soutenir la concurrence dans ces conditions, surtout à cause des réserves et des certificats de dépôt dont le terme est de 5 ans. A l'heure actuelle, nous ne sommes pas certains que les compagnies qui ont comparu ici il y a un mois, je crois, au nom de toutes les grandes sociétés de fiducie, et qui revendiquent des pouvoirs spéciaux pour obtenir le statut de banques ou qui voudraient en avoir le privilège, sous une forme ou sous une autre—nous ne sommes pas certains qu'elles soient encore

[Texte]

that perhaps they have been a little hasty in that and not investigated it deeply enough.

• 1605

I would like you to hear from the gentlemen at the table with me. We are a completely integrated, very large trust company offering every service that a trust company offers with interests abroad, and I think you should hear from a typical rural trust company as well as a company that has spent most of its time in doing a very capable trust business in Canada where they know what the trust business means.

That is all I have to say, sir.

The Chairman: Thank you, Mr. White.

Before I recognize Mr. Somerville, I was wondering if I could get a motion to print the brief that has been received by this Committee because it has not been read. If I could get a motion to that effect, it could be appended to today's hearing.

Mr. Philbrook: I so move.

Motion agreed to.

The Chairman: I will now recognize Mr. Somerville from the Victoria and Grey Trust Company.

Mr. W. H. Somerville (President and Chief Executive Officer, Victoria and Grey Trust Company): Mr. Chairman, I thank you for the opportunity to appear before you today. First I might say that our company concurs completely with everything Mr. White has said. While Mr. White is the largest in the industry, we are away down the ladder in fourth position but we still have the same problems.

I think the brief you have in your hands clearly states our case and I will just make a few extra comments. When we appear before you today, I might say that we are literally fighting for our life as a trust company. For those of you who do not know us, we are a small rural-based trust company that has operated in Ontario for 135 years and now we are covering Alberta and doing the smaller areas. Mr. Schumacher, I think we are in your area.

Our policy has been over the years to be the source of funds for the small people in the rural parts of Canada and also an investment vehicle for the people in the small areas of Canada. That has been our way of contributing to the growth of the smaller communities.

We have very little representation in metropolitan areas. We have 55 branches in the smaller centres throughout the country and we want to be able to continue to develop those smaller areas and service them as we have.

Until recently the chartered banks have shown little interest in those smaller areas as places to invest in mortgages. I guess you can certainly guarantee that. We think we are the specialists in that business. In the small areas we have our mortgage officer who is a specialist in mortgage lending, and that is something our competitors do not have. We do not have competitors in the trust industry or we do not have it outside the trust industry in those areas.

[Traduction]

convaincues que c'est dans leur intérêt. D'aucuns prétendent qu'elles ont peut-être agi à la hâte et qu'elles n'ont pas envisagé tous les aspects de la question.

J'aimerais demander à mon collègue de vous faire connaître son opinion. Nous représentons une vaste compagnie de fiducie, offrant tous les services d'une compagnie de ce genre et ayant des intérêts à l'étranger. Il serait utile que vous entendiez aussi l'opinion d'une compagnie de fiducie rurale typique, en plus de celle d'une compagnie du secteur commercial.

C'est tout ce que j'avais à dire, monsieur.

Le président: Merci, monsieur White.

Avant de donner la parole à M. Somerville, pourrait-on proposer d'annexer le mémoire que le Comité a reçu aujourd'hui et qui n'a pas été lu. On pourrait l'annexer au compte rendu de la réunion d'aujourd'hui.

M. Philbrook: Je le propose.

La motion est adoptée.

Le président: Je donne maintenant la parole à M. Somerville de la Victoria and Grey Trust Company.

M. W. H. Somerville (président-directeur général de la Victoria and Grey Trust Company): Monsieur le président, je vous remercie de m'avoir invité à comparaître devant vous aujourd'hui. Je tiens tout d'abord à signaler que notre compagnie approuve entièrement M. White. La compagnie de M. White est la plus importante, mais nous éprouvons les mêmes problèmes, bien que nous nous situions au 4^e rang.

Le mémoire que vous avez reçu énonce clairement notre position et je me contenterai de faire quelques observations supplémentaires. Je dois vous dire que nous livrons vraiment un combat pour notre survie en tant que compagnie de fiducie. Pour ceux qui ne connaissent pas notre compagnie, elle s'est implantée il y a 135 ans déjà dans les régions rurales de l'Ontario, et s'étend maintenant en Alberta et dans d'autres régions. Monsieur Schumacher, je crois que nous sommes présents dans votre région.

Au cours des années, nous avons voulu être une source de financement pour les habitants des régions rurales du Canada et aussi un outil d'investissement. Cela a été notre façon de contribuer à l'expansion des collectivités locales.

Nous sommes très peu présents dans les régions métropolitaines. Nous avons 55 succursales dans les petits centres du pays et nous souhaitons continuer à développer ces régions et à les desservir comme dans le passé.

Jusqu'à récemment, les banques à charte se sont montrées peu intéressées à consentir des hypothèques aux habitants de ces régions. Je crois que vous pouvez en être sûr. Nous sommes des spécialistes en la matière. Dans ces régions, nous avons des spécialistes en prêts hypothécaires, à l'encontre de nos concurrents. Nous ne faisons face à aucune concurrence dans ce domaine, que ce soit de compagnies de fiducie ou d'autres établissements bancaires.

[Text]

At the same time, in those areas the chartered banks are big sellers of our guaranteed investment certificates to which Mr. White referred, and we are the chief means of investment for the small investor who has \$1,000 left to him, or \$10,000 or whatever the case may be. We do not want to see those two businesses slip away. We all know that if the competition is lost, prices rise and people become much more fussy about lending money if there are no competitors.

Over the past years the trust companies have steadfastly increased their investment in mortgages. In our case, over 90 per cent of our assets are in mortgages and 89 per cent of that amount is in residential mortgages. We have 60,000 customers. We are two billion in mortgages. I think that is a pretty good record when you consider the areas in which we lend.

• 1610

We used to operate on a spread of 2 per cent. It would get down to 1.75 per cent and down to 1.5 and 1.25 per cent, and latterly 0.75 per cent. And the last while, with these American bank rate increases which have pushed the Canadian rate up, and the chartered banks have not come along, I question their motives. When the bank prime rate is 12 per cent for the best quality borrower and you can get a mortgage at 10.75 per cent . . .

An hon. Member: It is an anomaly.

Mr. Somerville: On the TRC side, as Mr. White referred to, if the banks are put in a position of not having to keep reserves on their non-cashable certificates of deposit of over a year, whereas we are in a position of having to keep in essence 4.5 per cent or roughly that amount at 22.5 times, there would be a very distinct disadvantage and we would be completely non-competitive. We would not be able to survive.

All of us fully understand that the purpose of the Bank Act is to try to increase competition, and our argument is: why destroy one industry which is Canadian and try to replace it with some possible new competition from abroad that has not been paying taxes for a hundred years and with whom you do not know what the results will be?

It seems to me that the government might well be making a mistake in being so loose with the foreign banks and they might tighten up their approach there rather than with the trust companies. We are not asking for any hand-outs. We do not give any subsidies. We are truly Canadian. We borrow from the small people; we lend to the small people. We provide a service, pay our taxes, and that is what we want to continue to do.

The Superintendent of Insurance has stated that if the Bank Act were to go through in March, the federal Loan Companies Act and Trust Companies Act might go through by December, which is possible. And then we who are under the provincial legislation would probably be six months or a year later.

It is our strong representation that if the parliamentarians are going to make a proper decision and make it based on the proper information, the two bills should be brought forth at

[Translation]

Dans ces mêmes régions, les banques à charte vendent beaucoup de nos certificats de placement garantis, dont a parlé M. White, et nous sommes le premier recours du particulier voulant investir \$1,000 ou \$10,000. Nous ne voulons pas que cette clientèle nous échappe. Tout le monde sait que l'absence de la concurrence entraîne une hausse des prix et un resserrement du crédit.

Au cours des dernières années, les compagnies de fiducie ont progressivement augmenté leurs portefeuilles hypothécaires. Dans notre cas, les hypothèques représentent 90 p. 100 de notre actif, dont 89 p. 100, des hypothèques résidentielles. Nous desservons 60,000 clients, les hypothèques représentent 2 milliards de dollars. J'estime que c'est une bonne performance, étant donné les régions où nous prêtons.

Nous avons l'habitude de travailler avec une marge de 2 p. 100. Elle sera réduite à 1.75, à 1.5 et à 1.25 et, plus tard, à 0.75 p. 100. Récemment, les banques américaines ont augmenté leur taux, le taux canadien a dû être augmenté, mais les banques à charte n'ont pas suivi; je me demande pourquoi. Lorsque le taux préférentiel des banques se situe à 12 p. 100 pour les bons emprunteurs, et que vous pouvez obtenir une hypothèque à 10.75 p. 100 . . .

Une voix: C'est une anomalie.

M. Somerville: Comme l'a dit M. White, pour ce qui est du RTC, si les banques ne peuvent maintenir de réserves sur les certificats de dépôt non encaissables de plus d'un an, alors que nous serons obligés de conserver quelque 4.5 p. 100 de ce montant jusqu'à concurrence de 22.5 fois, ce ne serait pas du tout à notre avantage et nous ne serions pas du tout concurrentiels. Nous ne pourrions pas survivre.

Nous savons tous que le but de la Loi sur les banques est d'augmenter la concurrence, et voici notre argument: pourquoi détruire une industrie, une industrie canadienne, pour la remplacer par de nouvelles sociétés concurrentielles provenant de l'étranger, qui n'ont pas versé d'impôts depuis 100 ans et dont vous ne pouvez prévoir les réalisations?

Le gouvernement, à mon avis, commettrait une erreur en étant aussi peu ferme avec les banques étrangères. Il pourrait adopter une méthode plus dure avec celles-ci qu'avec les sociétés fiduciaires. Nous ne demandons pas l'aumône; nous n'accordons pas de prime. Nous sommes vraiment des Canadiens. Nous empruntons des petites gens et c'est à eux que nous prêtons. Nous offrons un service, nous payons nos taxes, et c'est ce que nous voulons continuer de faire.

Le surintendant des assurances a déclaré que si la Loi sur les banques devait être adoptée en mars, la Loi sur les sociétés de prêt et les sociétés fiduciaires fédérales pourrait être adoptée en décembre, ce qui nous semble possible. Et nous, qui relevons d'une législation provinciale, pourrions probablement suivre six mois ou un an plus tard.

Nous sommes certainement d'avis que, si les parlementaires doivent prendre une décision adéquate fondée sur des renseignements appropriés, les deux projets de loi doivent être

[Texte]

the same time and you gentlemen can then see the real case and not be acting on the one hand and reacting on the other.

Our points are that we feel that the mortgage situation should be left at its present level, that there should be reserves on the banks' term deposits, and that the legislation should come down simultaneously. I feel that if things were permitted to go through the way it is proposed, there will be a series of forced mergers and the small companies will disappear and there will be a few giants as Mr. White has said.

I happen to have gone through one of the debacles after Atlantic Acceptance Corporation Limited with British Mortgage and Trust. And one of your members on your Committee, Mr. Stevens, went through another debacle with York Trust. He and I have something in common, so I think if you speak to Mr. Stevens he should certainly be able to see the necessity to keep all financial institutions strong. You look in the U.S. and you see the number of small banks that are going bankrupt on an annual basis. When we have the best system in the world, let us keep it that way.

• 1615

The other point is that we are borrowing our money in Canada; we are lending it in Canada; we do not have a foreign market or foreign lending to make another avenue of income such as the chartered banks do.

Finally, there was reference made in the minutes of the last presentation here to the fiduciary business and to the monetary business, and as Mr. White referred to it, the fiduciary business is not maybe all that profitable or not as profitable as other aspects of the business, but if you removed the right to earn a profit on mortgages and GIC's, you would soon find that there are no fiduciary companies around and we would be in the position that they are in the United States, again, where if you are a small person it is pretty difficult to have your estate looked after.

Mr. Chairman, to summarize, all we are asking for is a chance to stay in business. We feel that we are fighting for our life and if the bill were brought in as it is I do not think we would be in business 10 years from now as a trust company.

The Chairman: Thank you, very much, Mr. Somerville. Mr. Martin, Executive Vice-President, from the Montreal Trust, is next.

Mr. H. T. Martin (Executive Vice-President and General Manager, Montreal Trust): Mr. Chairman, ladies and gentlemen. We are the small company here today. However, we are going into our 90th year of operation and we are about to publish our 89th annual report.

Our business is not split evenly, but roughly 50 per cent fiduciary and 50 per cent in the mortgage deposit business, fiduciary being the traditional trust business.

We pride ourselves on the services we provide in the trust business and view with alarm the suggestion in the bill that

[Traduction]

présentés en même temps, et vous auriez ainsi, messieurs, une idée réelle de ce qui se passe, ce qui vous empêcherait de revenir sur les décisions prises.

Nous croyons que le domaine des hypothèques devrait rester tel qu'il est actuellement, qu'il devrait y avoir des réserves bancaires pour les dépôts à terme et que les projets de loi devraient être présentés simultanément. Si les choses se passaient telles qu'elles sont proposées actuellement, nous ferions face à une série de fusions forcées; les petites sociétés disparaîtraient pour laisser la place à quelques géants. C'est bien ce qu'à dit M. White.

Il se trouve que j'ai connu la débâcle de l'Atlantic Acceptance Corporation Limited avec la British Mortgage and Trust. Un des membres de votre Comité, M. Stevens, en a connu une autre, celle du York Trust. Lui et moi avons quelque chose en commun, et si vous lui en parlez, il vous dira certainement que les institutions financières doivent demeurer fortes. Si vous regardez du côté des États-Unis, vous verrez qu'il y a un certain nombre de petites banques qui font faillite tous les ans. Nous avons le meilleur système au monde, conservons-le.

Je voudrais soulever une autre question; nous empruntons notre argent au Canada, nous le prêtons au Canada, nous n'avons pas de marché étranger ou de prêts étrangers comme autre source de revenu, comme c'est le cas pour les banques à charte.

Dans le procès-verbal de la dernière séance, M. White mentionne les activités fiduciaires et les activités monétaires. Les activités fiduciaires ne sont peut-être pas tellement rentables, ni aussi rentables que d'autres activités. Toutefois, si vous nous enlevez le droit de faire un profit sur les hypothèques et sur les certificats de revenu garanti, vous vous rendrez rapidement compte qu'il n'y aura plus de sociétés fiduciaires autour de vous et nous serons dans la même situation que les États-Unis, où il est très difficile pour monsieur Tout-le-Monde d'avoir quelqu'un pour s'occuper de sa succession.

Je résume donc, monsieur le président; tout ce que nous demandons, c'est de pouvoir continuer nos activités. Nous luttons pour survivre, et si le projet de loi était adopté, je ne crois pas que dans dix ans nous serions toujours sur le marché en tant que société fiduciaire.

Le président: Je vous remercie beaucoup, monsieur Somerville. M. Martin, vice-président exécutif du Montreal Trust a maintenant la parole.

M. H. T. Martin (vice-président exécutif et directeur général, Montreal Trust): Monsieur le président, mesdames et messieurs. Nous représentons une petite société, ici, aujourd'hui. Toutefois, nous sommes en affaires depuis 90 ans et nous publierons bientôt notre 89^e rapport annuel.

Nos activités se partagent également: 50 p. 100 environ d'activités fiduciaires et 50 p. 100 de dépôts hypothécaires, les activités fiduciaires représentant nos activités traditionnelles.

Nous sommes très fiers des services que nous offrons dans le domaine de la fiducie et nous voyons avec crainte dans ce

[Text]

some of our colleagues may become chartered banks and retain fiduciary powers for, I believe, the draft of the bill is three years and the suggestion has been ten years with ministerial discretion for an extension from that.

If you look at that 10 years with a ministerial discretion, I do not see how any company, although they may be able to do so by corporate reorganization, or by legislation, without great difficulty could divest themselves of their trust business or fiduciary business.

After all, a testator appoints the Royal Trust, or the Victoria Grey or the Montreal Trust as executors of his estate or trust, and he expects them to act in that capacity and carry out their responsibilities. We intend to stay in the fiduciary business; we are providing a service to millions of Canadians; we have no intention of going into the banking business, but we object strenuously to anyone's being in the banking business, and retaining fiduciary powers for any great length of time. After all, if our colleagues are allowed to keep their fiduciary powers for 10 years or more, obviously the banks are going to be requesting the same powers, and we could not begin to compete with the chartered banks as they are presently constituted, if they were also allowed to be in the fiduciary business.

So, whether it is three years, ten years or twenty years, we do not think it is possible to divest yourself of the fiduciary business without some, as I say, legislation or possibly some corporate reorganization, but that would be walking away from the responsibilities that you took on when you were appointed a testator, a trustee, or in any other trust capacity.

• 1620

I would like to make that point very, very strong, that we object again, strenuously, to any thought of a 10-year period to divest of the fiduciary business. Going from there, gentlemen, I would just like, if I may, to quote from a research report of Greenshields—I am sure you are all familiar with Greenshields, the investment house—who say that:

Longer-term prospects for the Canadian trust industry have dimmed significantly in recent months with the release of details of the Bank Act legislation. In our view, this legislation puts the trust industry in a severe competitive disadvantage vis-à-vis other financial institutions and may force some trust companies to seek a bank charter.

Without getting into the further details, the reasons stated are the significant changes, and the two significant changes are the two change that we are objecting to here today in our brief, that the chartered banks no longer be required to maintain reserves on all deposits for fixed terms in excess of one year, and the removal of the present limit of 10 per cent on

[Translation]

projet de loi que certains de nos collègues pourraient devenir des banques à charte et conserver les pouvoirs fiduciaires. Si j'ai bien compris, le projet de loi mentionne trois ans et suggère même une période de dix ans, qui pourrait être prolongée à la discrétion du ministre.

Pendant cette période de dix ans, qui est à la discrétion du ministre, je ne vois quand même pas comment une société pourrait relancer ses activités fiduciaires, même si elle peut le faire par le biais d'une loi ou par une réorganisation, sans éprouver beaucoup de difficulté.

Après tout, un testateur nomme le Royal Trust, ou le Victoria Grey, ou le Montreal Trust comme exécuteur de sa succession ou de sa fiducie et s'attend à ce qu'ils agissent à ce titre pour s'occuper de leurs responsabilités. Nous avons l'intention de demeurer dans le domaine de la fiducie et d'offrir ces services à des millions de Canadiens. Nous n'avons pas l'intention de nous ingérer dans le domaine des banques, et nous nous opposons fortement à quiconque, dans le domaine des banques, conserve des pouvoirs fiduciaires pour des périodes prolongées. Si nos collègues peuvent conserver ces pouvoirs fiduciaires pendant dix ans ou plus, il est évident que les banques exigeront les mêmes pouvoirs, et nous ne pourrions donc pas concurrencer les banques à charte, telles qu'elles existent actuellement, si on leur permet de s'immiscer dans le domaine de la fiducie.

Que ce soit donc trois ans, dix ans ou vingt ans, nous ne croyons pas que ce soit possible de nous dissocier de nos activités fiduciaires sans l'appui d'une loi ou peut-être d'une réorganisation de la société. Toutefois, nous ne pourrions pas nous acquitter de nos activités comme nous nous sommes engagés à le faire quand nous avons été nommés testateurs ou fiduciaires, ou à un autre titre. Le but est très explicite: nous nous opposons fortement à toute suggestion voulant qu'une période de dix ans puisse nous être accordée pour nous départir de nos activités fiduciaires.

J'aimerais à ce moment-ci vous citer un rapport de recherche de Greenshields—je suis certain que vous connaissez bien la Greenshields, qui se spécialise dans les placements. Voici ce que dit ce rapport:

Les prévisions à long terme pour l'industrie de la fiducie canadienne se sont bien amoindries au cours des derniers mois, à la suite de la publication des détails concernant la Loi sur les banques. A notre avis, cette loi place l'industrie fiduciaire dans une situation concurrentielle tout à fait désavantageuse vis-à-vis des autres institutions financières, et peut même forcer certaines sociétés fiduciaires à demander une charte bancaire.

Sans entrer dans les détails, la raison invoquée fait état de changements importants, de deux changements importants, qui sont ceux-là même mentionnés dans notre mémoire d'aujourd'hui, et auxquels nous nous opposons, à savoir que les banques à charte ne puissent maintenir des réserves sur tous les dépôts, y compris les dépôts à termes fixes de plus d'un an, et la

[Texte]

investments and mortgages by the chartered banks. We want that to be maintained. The cornerstone of most trust company operations has been the offering of one to five-year term certificates with the proceeds invested in five-year residential mortgages.

The present legislation works, why change it, particularly in regard to the two points that we are objecting to here today in our brief? We feel they work well. It creates a good competitive environment. The banks and ourselves compete well. We are asking for no favours, saying leave it alone, and leave the fiduciary business alone.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Martin. I recognize Dr. Ritchie.

Mr. Ritchie: Thank you, Mr. Chairman. I would like to ask the witnesses why such a large amount of their investments is in mortgages, and I presume house mortgages.

Mr. White: May I answer that?

The Chairman: Mr. White.

Mr. White: We are required by the laws respecting the operation of trust companies and the investment of moneys taken on deposit to maintain mortgages as a major investment for those funds. I think I am right, 75 per cent of our investments must be in Government of Canada bonds, mortgages or cash.

Mr. Ritchie: I see. So you do not have authority to get into the commercial loan business on property, I presume?

Mr. White: To a minor extent, under a type of basket clause, I think it is 7.5 per cent of your assets or you deposit fund that may be invested in assets which are not stated to be the major investments required of you. That is a very minor part of any portfolio and not enough to allow you, either in size or scale, to compete with a chartered bank, and you cannot do it, really. You end up in the fringe or marginal business. Some trust companies have gone into this to some extent in recent years in an endeavour to diversify their investments. Our own trust company has used other means of doing so, such as purchase lease-backs and things of that kind, and it all has to come under the 7.5 per cent restriction.

So that we do not have either the ability or freedom to do what banks can do. Generally it is a grave misconception of the public at large that we do what a bank does. We cannot do what a bank does. We are not permitted to invest the way a bank does.

Mr. Ritchie: Is this restriction put on on the basis of channelling money into the house loans?

Mr. White: It goes back to the days of the building society. In Canada, the building society came from England, mostly to Ontario and Upper Canada, and the beginnings of some of the trust companies in the Association today were out of a building society. Then from that came the mortgage loan company,

[Traduction]

disparition de la limite actuelle de 10 p. 100 sur les investissements et les hypothèques par les banques à charte. Nous voulons que ce la soit maintenu. La pierre angulaire de la plupart des activités des sociétés fiduciaires a été d'offrir des certificats à terme de un à cinq ans dont le produit était investi dans des hypothèques résidentielles de cinq ans.

La loi actuelle fonctionne bien; pourquoi la changer, à la lumière surtout de deux objections que nous soulevons aujourd'hui dans notre mémoire? Nous sommes d'avis que tout est bien. Nous avons ainsi une très bonne situation concurrentielle. Les banques et nous-mêmes pouvons nous concurrencer. Nous ne demandons pas de faveurs, nous disons simplement: laissez tout cela tranquille et laissez les sociétés fiduciaires en paix.

Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Martin. Je donne la parole à M. Ritchie.

M. Ritchie: Merci, monsieur le président. Je voudrais demander aux témoins pourquoi une partie si importante de leurs investissements est placée dans les hypothèques, dans les hypothèques résidentielles, je suppose.

M. White: Puis-je répondre à cette question?

Le président: Monsieur White.

M. White: Les lois concernant les activités des sociétés fiduciaires et le placement de l'argent reçu en dépôt nous obligent à conserver ces hypothèques comme placement important. Je crois avoir raison de dire que 75 p. 100 de nos placements se font dans des obligations du gouvernement du Canada, dans des hypothèques ou en espèces.

M. Ritchie: je vois. vous n'avez donc pas l'autorisation de consentir des prêts commerciaux sur des propriétés, n'est-ce pas?

M. White: Jusqu'à un certain point, c'est très minime; en vertu d'un article qui embrasse tous les cas non prévus, je crois que 7.5 p. 100 de vos avoirs ou du fonds de dépôt peuvent être placés dans des actifs qui ne sont pas déclarés comme étant des placements importants exigés de vous. C'est une partie peu importante de notre portefeuille, qui ne nous permet pas de concurrencer les banques à charte; c'est impossible, vraiment. Nous avons donc des activités marginales. Des sociétés fiduciaires ont tenté de le faire au cours des dernières années, afin de diversifier leurs placements. Notre propre société fiduciaire a cherché d'autres moyens, comme l'achat des cessions-bails, et d'autres choses du genre. Mais tout cela doit tomber sous le coup de la restriction de 7.5 p. 100.

Nous n'avons donc ni la possibilité ni la liberté de faire ce que font les banques. Le public en général croit à tort que nous pouvons faire ce que font les banques. Ce n'est pas le cas. On ne nous permet pas d'investir comme le font les banques.

M. Ritchie: Cette restriction vous oblige-t-elle à canaliser vos placements dans les prêts pour les maisons?

M. White: Cela remonte au temps de la société de construction. Au Canada, cette société, qui venait d'Angleterre, avait des activités surtout en Ontario et dans le Haut-Canada, et les débuts de certaines sociétés fiduciaires de l'association actuelle remontent à cette société de construction. Vous avez eu ensuite

[Text]

the straight mortgage loan company, and out of that came the trust companies. Some companies started as mortgage loan companies and are still today, with a trust company as a subsidiary. Others started with a trust company and have a mortgage company subsidiary. They move back and forth a bit that way.

The restriction is in the law of the provinces, which governs under the BNA Act. These powers were accorded to the provinces, to administer the operations of a trust company, and even though you have a federal charter and you must adhere to the rules and regulations as administered by the Registrar of Trust and Loan Corporations under federal jurisdiction, when you move into Ontario, Alberta, British Columbia or Quebec you have to pay attention to that local law.

• 1625

Mr. Ritchie: This suggests that in the last 25 or 30 years Canada has brought in relatively twice as many housing units as, say, the United States, on a population basis. Do you see the housing market being restricted?

Mr. White: There have been some studies which suggest that, sir.

Mr. Ritchie: Is there evidence of that?

Mr. White: The evidence is not real as yet. It is a little off the end of our finger-tips.

Mr. Ritchie: If that should diminish, what happens to your business?

Mr. White: We will have to find alternatives, but if we have the banks in it as well, you have another measure.

Mr. Ritchie: But you have not much alternative under your act, have you?

Mr. White: No, we do not. There has been a study done with regard to the change in the federal act, and the system would be that if the federal authorities under the very capable man you have in the federal jurisdiction as Registrar of Trust and Loan Corporations . . . if that legislation, which has been discussed with him, is produced from your House and it becomes law, it still has to be discussed with each of the other provinces for conformity, for uniformity. Only then, many months later, will you have an act to allow the trust companies any more freedom than they have today in this choice of assets against deposits money.

Mr. Ritchie: There has been some criticism of banks, I think, or large institutions, that the tendency is that money moves out of rural areas to large centres. Do you feel that you do better than banks in retaining loans where you get them, in the area in which you get them or in the community in which you get them?

Mr. White: I do not know the experience for each individual company. I do not say we could make the comparison as to whether we do it better than banks. My guess is that we have

[Translation]

les sociétés de prêt hypothécaire, et ensuite les sociétés fiduciaires. Certaines sociétés ont commencé par être des sociétés de prêt hypothécaire, et le sont toujours aujourd'hui, tout en comptant une société fiduciaire comme filiale. D'autres ont commencé comme société fiduciaire et ont une filiale pour les prêts hypothécaires. C'est un peu comme cela que les choses se sont passées.

La restriction fait partie de la loi provinciale, qui est régie par l'Acte de l'Amérique du Nord britannique. Ces pouvoirs ont été attribués aux provinces afin de leur permettre d'administrer le fonctionnement des sociétés de fiducie, et même si votre charte vous a été accordée par le gouvernement fédéral, vous devez respecter ces règlements, tels qu'appliqués par le registraire des sociétés de prêt et de fiducie, aux termes de la compétence fédérale; quand on déménage en Ontario, en Alberta, en Colombie-Britannique ou au Québec, il faut tenir compte des lois de l'endroit.

M. Ritchie: Voilà qui laisse entendre qu'au cours des 25 ou 30 dernières années, le Canada a acquis à peu près deux fois plus d'unités de logement que les États-Unis, par exemple, par rapport à sa population. Croyez-vous que le marché de l'habitation soit restreint?

M. White: Certaines études l'indiquent, monsieur.

M. Ritchie: Est-ce prouvé?

M. White: Il n'y a encore aucune preuve concluante. Nous y arriverons bientôt.

M. Ritchie: Si ce marché connaissait une baisse, quelles seraient les conséquences pour votre entreprise?

M. White: Il nous faudrait trouver d'autres possibilités, mais si les banques se trouvent dans la même situation, alors, les conséquences sont autres.

M. Ritchie: La loi à laquelle vous êtes soumis ne vous laisse pas beaucoup de possibilités, n'est-ce pas?

M. White: Non, en effet. Une étude a été menée sur les changements apportés à la loi fédérale, et aux termes de ces changements, si les autorités fédérales, sous la direction éclairée du registraire des sociétés de prêt et de fiducie . . . Si cette loi, dont on a discuté avec lui, était adoptée dans votre Chambre, il faudrait encore en discuter avec chacune des autres provinces, pour l'uniformisation, la conformité. Alors seulement, plusieurs mois plus tard, une loi serait en vigueur pour donner aux sociétés de fiducie une plus grande liberté dans le choix de leurs actifs, en contrepartie de leurs dépôts.

M. Ritchie: Si je ne m'abuse, les grandes institutions ou les banques ont fait connaître leurs critiques, à savoir que selon la tendance actuelle, les capitaux se déplacent des régions rurales vers les grands centres. Croyez-vous que vous pourriez réussir mieux que les banques en gardant ce capital où vous le tirez, dans les régions ou dans les communautés où vous l'obtenez?

M. White: Je ne connais pas la situation pour chaque société. Je ne dis pas que nous pourrions réussir mieux que les banques. A mon avis, nous faisons des prêts hypothécaires

[Texte]

been in the mortgage business longer. On our books today, in my own company, the only area of discrepancy is Quebec where the notarial profession, and I imagine Mr. Clermont and the Chairman would know this, had 100 years' start on the trust and loan corporations in mortgages to protect business, and only in that area are you likely to have an imbalance. Otherwise, you attempt in every regard . . . if you take money in in Quebec you want to invest it in Quebec. But sometimes you cannot in Quebec because the first mortgages you protect on a house for an individual in Quebec is frequently the business, and has been the business for generations, of a notary in that town or village.

Mr. Ritchie: In your request for the evening-up of competition, is it to be on the reserves for the savings you make or on the reserves for the mortgages you make?

Mr. White: No, no, the reserve we are speaking about is a bank reserve required today on deposits over one year and up to five, and it has a difference in the cost of money to the bank of something, and I am guessing here, of up to three-eighths of 1 per cent. So if they did not have to make that reserve they could cut their rate on that or improve the rate to the public, if you like, improve their spread, by that amount. That would put them into direct competition with us, whereas today we have a slight margin on that, as a rule, but not always; sometimes our rates are right on. But with the three-eighths in their pocket, when they walk into the competition they have a glove on each hand and we have it only on one. It is not a favour we are looking for; we just do not want you to take away from us what we have had for 100 years.

Mr. Ritchie: Is this reserve an oversight or . . . ?

Mr. White: I think it is a development in the banking system which has nothing to do with us, really, but because of an act which does not affect us we are going to be disadvantaged materially.

Mr. Ritchie: The banks are no less stable because they do not have it.

Mr. White: In terms of banks, no. We are not here to criticize the banks; we have said that it is a good banking system. We are not here to criticize the Bank Act, but we are saying that we want to bring to your attention that something which has existed for over 100 years, 130-odd in the case of Mr. Somerville, is going to be upset, destroyed, and an imbalance will be created. Now the banks, by custom, have not used mortgages as an offset. They do not have to. We have to match directly. It is fair to say that in the past, when the banks had money for mortgages, they put it into mortgages because it meant they had nothing else that was more lucrative to invest in. Perfectly sound and sensible, and they have not yet used their 10 per cent given them 10 years ago.

[Traduction]

depuis plus longtemps. Actuellement, pour ce qui est de ma propre société, la seule région où il y a déséquilibre, c'est au Québec, où, comme le savent très bien le président et M. Clermont, les notaires avaient cent ans d'avance sur les sociétés de fiducie et de prêt dans le domaine des hypothèques, et ils ont ainsi pu protéger leurs affaires; dans cette région il est possible qu'un déséquilibre existe. Autrement, quelles que soient les tentatives . . . Si vous retirez des sommes au Québec, vous voulez les réinvestir dans cette même province. Toutefois, il est parfois impossible de le faire au Québec, parce que très souvent, les transactions hypothécaires d'un individu donné ont été confiées depuis des générations à un notaire dans tel village ou telle ville.

M. Ritchie: Quand vous demandez une concurrence plus égale, est-ce pour rétablir l'équilibre dans les réserves pour vos dépôts d'épargne ou dans les réserves pour les hypothèques que vous accordez?

M. White: Non, la réserve dont nous parlons est une réserve bancaire exigée aujourd'hui sur les dépôts à terme d'un an jusqu'à cinq ans, cette réserve entraînant une différence dans le coût du capital pour les banques de l'ordre d'environ trois huitièmes p. 100, si je devine bien. Si les banques ne devaient pas maintenir cette réserve, elles pourraient réduire leur taux ou améliorer le taux offert au public, améliorant d'autant leur part du marché, si vous voulez. Cela leur permettrait de nous faire concurrence directement, alors que maintenant, nous avons théoriquement, quoique non automatiquement, une faible marge sur elles; parfois, nos taux sont égaux. Si elles disposaient de ces trois huitièmes, lorsqu'elles entreraient en concurrence, elles auraient les deux mains libres, alors que nous aurions encore une main attachée. Nous ne demandons pas de faveurs; nous ne voudrions tout simplement pas que vous nous retiriez ce que nous avons depuis 100 ans.

M. Ritchie: Cette réserve est-elle un oubli, ou . . .

M. White: A mon avis, c'est une nouvelle facette du système bancaire qui n'a rien à voir avec nous, vraiment, mais à cause d'une loi qui ne nous touche pas, nous serons matériellement désavantagés.

M. Ritchie: Les banques ne sont pas moins stables parce qu'elles ne l'ont pas.

M. White: Pour ce qui est des banques, non. Nous ne sommes pas ici pour critiquer les banques, nous avons dit que le système bancaire est bon. Nous ne sommes pas ici pour critiquer la Loi sur les banques, nous voulons simplement attirer votre attention sur le fait qu'une condition qui existe depuis plus de 100 ans, 130 ans approximativement dans le cas de M. Somerville, sera bouleversée, détruite, et qu'un déséquilibre s'ensuivra. Traditionnellement, les banques n'ont pas utilisé les hypothèques comme une compensation. Elles ne sont pas obligées. Nous devons avoir exactement les mêmes taux. Il est juste de dire que dans le passé, si les banques disposaient d'argent pour des prêts hypothécaires, elles s'en servaient à cette fin, puisque aucun autre investissement n'était lucratif. C'était une solution raisonnable, puisqu'elles n'ont pas encore défoncé le plafond de 10 p. 100 qu'on leur avait imposé il y a déjà 10 ans.

[Text]

• 1630

Mr. Ritchie: And you need your reserves . . .

Mr. White: And we need our reserves to stay in the game.

Mr. Ritchie: . . . to provide stability to your industry.

Mr. White: Yes, that is right.

Mr. Ritchie: I have no more questions, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Dr. Ritchie. Monsieur Clermont.

M. Clermont: En lisant le mémoire que les représentants des différentes compagnies de fiducie ou de compagnies de prêts, et d'après les explications qu'ils nous ont données cet après-midi, je peux dire qu'ils nous font deux recommandations: La première c'est que les banques continuent à garantir tous leur dépôts aux moyens de réserves, notamment le dépôt à terme de plus d'un an; la deuxième, c'est que la limite actuelle de 10 p. 100 dans le domaine des investissements hypothécaires par les banques restent en vigueur. Ce sont vos deux recommandations.

Cependant, dans votre mémoire, vous nous dites que pour les banques dans le domaine de prêts hypothécaires, il s'agit de prêts optionnels, en ce sens que les grandes activités financières des banques, sont les prêts commerciaux et depuis la révision de la Charte des banques en 1966, le domaine du prêts «budget familial». Et vous dites ensuite que si l'article 204(8)d du Bill C-57, aujourd'hui appelé C-15 était accepté tel que libellé, il donnerait un avantage marqué, et ce serait un défi de taille pour les compagnies de fiducie et les compagnies de prêts. Mais dans le même mémoire, je lis que pour les banques, et je me répète, le prêt hypothécaire est optionnel; mais on s'adresse surtout au prêt commercial. Alors, si pour ce qui concerne les banques, on s'adresse surtout au secteur commercial, où est le grand défi pour les compagnies de financement? Parce que si les banques ont plus de fonds disponibles, elles vont diriger ces fonds additionnels, non pas vers le prêt hypothécaire, mais comme vous nous le laissez entendre dans votre mémoire, vers les prêts commerciaux, et les prêts pour le budget familial. Sur quoi vous vous basez pour affirmer cela? Sur quoi vous basez-vous pour dire que les banques vont continuer à orienter leur prêts vers les prêts commerciaux et non les prêts hypothécaires?

Mr. White: I am only suggesting that the banks will direct their money where they can make money, and the banks are very good at it. At the present time we have an anomaly in the mortgage market which has been evident for several months now, with a very large amount of money available in the banking system which they have been turning to mortgages. It is an anomaly, if you like, because in the environment of our present economic situation there is an excess of lendable funds in the banking system for the normal commercial enterprise and they naturally turn to this. We do not mind that area of competition; it is healthy for us to make us stand up and have a product which suits the market. We do not object to normal competition, but really, it is tying one hand behind our back to give them a three-eighths of 1 per cent advantage on spread when they go into the game.

[Translation]

M. Ritchie: Et vous avez besoin de vos réserves . . .

M. White: Et nos réserves sont nécessaires si on veut rester dans le jeu.

M. Ritchie: . . . pour assurer la stabilité de votre industrie.

M. White: Oui, c'est exact.

M. Ritchie: C'est tout, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Ritchie. Mr. Clermont.

Mr. Clermont: According to the brief of the representatives of different trust and loan companies and the explanations we have heard this afternoon, they are making two basic recommendations. First, that the banks continue to guarantee all deposit liabilities through reserves, particularly the one-year term deposits; secondly, that the present ceiling of 10 per cent on the mortgage investment field remain in effect for the banks. Those are your two recommendations.

However, in your brief, you state that mortgage loans are an option for the banks, in that their main financial activities are commercial loans, and since the 1966 revision of the banks' Charters, the personal loans field. And you also state that if section 204.8(d) of Bill C-57, now Bill C-15, were accepted as drafted, it would give a marked advantage to the banks, and a major challenge to the trust and loan companies. But in the same brief, and I am repeating myself, mortgage loans are optional to banks; their main concern is the commercial loan. If this is the case for banks, in what way is this a challenge to the finance companies? Since the banks have more available funds, they would invest these not in mortgage loans, but rather as you imply in your brief, in commercial and personal loans. On what do you base your statement? Why do you say that banks will continue to put their money in commercial loans, rather than mortgage loans?

M. White: Je dis simplement que les banques placeront leur argent là où elles peuvent faire un profit, et c'est un jeu qu'elles connaissent bien. A l'heure actuelle, il y a une anomalie dans le marché des prêts hypothécaires qui se manifeste depuis déjà plusieurs mois, car dans le système bancaire, il y a beaucoup d'argent disponible qu'on a placé dans des prêts hypothécaires. C'est une anomalie, puisque dans notre situation économique actuelle, il y a dans le système bancaire un surplus de fonds pour les prêts habituels aux entreprises commerciales et que les banques s'orientent naturellement dans cette voie. Nous acceptons volontiers cette concurrence; c'est bon, car cela nous oblige à assurer que le produit est à la mesure du marché. Nous ne nous opposons pas à la concurrence normale, mais c'est vraiment nous lier les mains que de donner aux banques un avantage de trois huitièmes p. 100 sur

[Texte]

• 1635

M. Clermont: Oui. M. White, à une question que le docteur Ritchie vous avait posée, vous avez mentionné que si l'article 204(8)b du Bill C-15 était adopté, cela donnerait un avantage d'au moins 3/8 de 1 p. 100 aux banques pour prêter et diminuerait le taux d'intérêt. Mais qu'est-ce que'on fait du consommateur dans tout cela? Si le consommateur peut emprunter à meilleur marché, est-ce que le Parlement ne doit pas prendre cette raison en sérieuse considération?

Mr. White: I understand your question. In fact, I expected it.

It was a short-term advantage, not a consistent, steady, long-term situation. The trust companies are in the market every day of the week lending money. The banks are there on the basis of where it is and they have the money where they can put it to advantage, and it is not a consistent, steady, lending program as a rule.

Now we have seen this, and there is good evidence of it in the last few months that I referred to in which there has been an extraordinary amount of money, and it has made a minor difference in the rate of mortgages. Fundamentally, the mortgage rate is set when the Governor of the Bank of Canada changes that prime rate in the banks. And all the various categories of interest-bearing securities then adjust to that prime rate.

Now, there can be, from time to time, minor changes in it. There can be a quarter of 1 per cent. I have never seen it beyond that recently. It can happen in trust companies when one company has more funds than it needs at the moment and they get those funds at work and it reduces the mortgage rate by one-eighth of 1 per cent.

But, over the years, the people in Canada are not paying less for mortgages because the banks have been in it for the last 10 years—not a bit less. The mortgage rate is not lower today because the banks have been in the mortgage business. A quarter of 1 per cent per month is so fine that they are paying more for mortgages today than they did some years ago.

M. Clermont: Monsieur le président, M. Wilson, vous dites qu'à date, depuis que les banques ont le droit d'accorder directement des prêts hypothécaires, elles n'en faisaient avant 1966 que pour mieux garantir un prêt dont la condition devenait mauvaise, vous dites que depuis 1967 le taux d'intérêt n'a pas diminué. Mais qu'est-ce qui me prouve moi, comme représentant qui a reçu un mandat non pas seulement d'un groupe mais de la majorité de la population en général, que si les banques n'avaient pas été sur le marché des prêts hypothécaires le taux d'intérêt sur le prêt hypothécaire serait plus élevé qu'il ne l'est aujourd'hui? Vous allez peut-être me dire que je fais des conjectures. Mais au fond, vous et moi, on se

[Traduction]

la gamme d'intérêts, au moment même où elles se lancent dans ce domaine.

Mr. Clermont: Yes. Mr. White, in answer to Mr. Ritchie, you said that if Section 204(8)(b) of Bill C-15 was passed, this would give an advantage of at least three eighths of 1 per cent in the loan spread to the banks, and would effectively lower the rate of interest. What about the consumer in all this? If the consumer can borrow at a better rate, is Parliament not to consider this point seriously?

M. White: Je comprends très bien votre question, je l'attendais.

C'est un avantage à court terme, non pas un avantage à long terme. Les compagnies de fiducie prêtent de l'argent tous les jours sur le marché. Les banques ne s'y engagent que lorsqu'elles ont l'argent et que le marché s'avère avantageux; en général, ce n'est pas un programme de prêt régulier.

Nous avons vu cela durant cette période de quelques mois que j'ai mentionnée, lorsqu'il y avait un montant vraiment extraordinaire d'argent disponible, et déjà cela a causé une légère différence dans les taux des prêts hypothécaires. Au fond, le taux d'intérêt pour les prêts hypothécaires est établi lorsque le gouverneur de la Banque du Canada change le taux préférentiel des banques. Ensuite, toutes les différentes catégories de valeurs portant intérêt sont ajustées à ce taux préférentiel.

Il peut donc y avoir de faibles changements de temps en temps. Cela peut s'élever à un quart p. 100. Récemment, il n'a pas dépassé ce taux. Dans le secteur des compagnies de fiducie, il peut y avoir un changement des taux d'intérêt lorsqu'une société a plus de fonds qu'elle n'en a besoin à un moment donné, et qu'elle place ces fonds en réduisant le taux d'intérêt des prêts hypothécaires d'un huitième p. 100.

Toutefois, au fil des années—les banques sont dans le domaine des prêts hypothécaires depuis déjà 10 ans—la population canadienne n'a pas payé moins cher pour ses prêts hypothécaires. Le taux actuel des prêts hypothécaires n'a pas diminué parce que les banques se sont immiscées dans ce domaine. Un quart p. 100 par mois est une somme si minime qu'en fait, les prêts hypothécaires coûtent plus cher aujourd'hui qu'ils ne coûtaient il y a quelques années.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, Mr. Wilson, you say that until now, since the banks have had the right to lend directly on the mortgage market,—they would only make the mortgage loans before 1966 in order to guarantee a loan that was going bad,—you say that therefore since 1967, the interest rate has not decreased. What proof have I, as a representative who has a mandate not only from a group, but from the majority of the population, that if the banks have not entered into the mortgage market, the interest rate would not be higher than it is today? You may say that I am speculating. But, fundamentally, you and I have to use hypothetical situations, since the banks have been in the mortgage market since 1967.

[Text]

base sur des questions hypothétiques parce qu'elles y sont, depuis 1967, dans le domaine du prêt hypothécaire.

Dans certains milieux, messieurs, on suggère que certaines compagnies de fiducie et de prêts, qu'on considère des sociétés parabancaires, devraient être sous la juridiction de la Loi sur les banques. M. Somerville a parlé du *Victoria Trust*, on a ici devant nous des représentants du *Montreal Trust* et du *Royal Trust*. A ma connaissance, je suis un peu moins familier avec le *Victoria Trust*, mais le *Montreal Trust* et le *Royal Trust* sont des compagnies de fiducie à vastes ressources.

Même avant 1966, lorsque les banques n'avaient pas le droit de faire directement des prêts hypothécaires, je crois que certaines compagnies de fiducie le faisaient pour certaines banques.

Et je sais que M. Wilson a dit: «Nous ne sommes pas intéressés à devenir une banque». M. Martin a répété la même chose. Quelle est votre réaction à cela? Cela a été dit ici, peut-être moins souvent depuis que nous étudions le bill C-15, mais lors de la dernière révision de la Loi sur les banques, à plusieurs reprises, je ne nommerai pas de nom, mais un député entre autres l'avait mentionné. Il est encore avec nous aujourd'hui, et il insistait pour que plusieurs sociétés para-bancaires soient considérées comme des banques et soient régies par la Loi sur les banques.

• 1640

Mr. White: Well, sir, I would not want you to feel I would be insulting your intelligence . . .

Mr. Clermont: No.

Mr. White: . . . because I would like to say that the difference between a bank and a trust company is so vast that it is truly not a proper . . .

Mr. Clermont: I did not say, Mr White, that I shared that view. I am expressing the view that . . .

Mr. White: Yes, I am just saying . . .

Mr. Clermont: I am testing you.

Mr. White: I see.

Mr. Clermont, the problem lies in the fact that there is a lack of understanding of what a trust company does. Banks cannot provide a fiduciary service. It has been proven in the United States system that the trust company service in the United States is rather a poor one. But a trust company cannot survive without some intermediary service which provides it with a degree of profitability. The average of the trust companies' fiduciary business net profit, I would guess, is probably less than 10 per cent. So many of them do not make any money. A good one can make maybe 15 per cent margin on it. You need a lot more than that to run a trust business, to get the capable people and to have the facilities to provide that service.

If you like, the financial intermediary service supports a good trust service; and without the financial intermediation, we could not provide a good trust service. As I think one or other of my colleagues mentioned, it would just fade away. We

[Translation]

Gentlemen, certain people have proposed that certain trust and loan companies, which are considered near-banks, should also come under the Bank Act. Mr. Somerville mentioned the Victoria Trust, and we have here representatives of the Montreal Trust and the Royal Trust. To my knowledge, I am less familiar with the Victoria Trust but the Montreal Trust and the Royal Trust are both trust companies holding huge resources.

Even before 1966, when banks were allowed to lend directly on the mortgage market, I believe certain trust companies were acting for certain banks.

I know that Mr. Wilson has said, "We are not interested in becoming a bank." Mr. Martin repeated the same thing. What is your reaction to this? We have heard this, perhaps less often since Bill C-15 was tabled, and while I will not mention any names, one member did mention it during the last Bank Act revision. That member, who is with us again today, insisted that para-banking institutions should be considered as banks and as such be subject to the Bank Act.

M. White: Je ne veux pas vous insulter . . .

M. Clermont: Non.

M. White: . . . mais la différence est si grande entre une banque et une société de fiducie qu'elles ne sont pas vraiment . . .

M. Clermont: Je n'ai pas dit, monsieur White, que je partageais cet avis. Je vous transmets simplement les opinions qui . . .

M. White: Oui, je voulais simplement dire . . .

M. Clermont: Je vous mets à l'épreuve.

M. White: Je comprends.

Monsieur Clermont, c'est qu'on ne comprend pas suffisamment le rôle d'une société de fiducie. Les banques ne peuvent pas offrir un service de fiducie. On a démontré aux États-Unis que les services offerts par les sociétés américaines de fiducie ne sont pas très bons. Mais les sociétés de fiducie ne peuvent pas survivre sans les services intermédiaires qui assurent leur rentabilité. Je ne crois pas que le profit moyen net des sociétés de fiducie dépasse 10 p. 100. La plupart d'entre elles ne font pas de profit. Une société très efficace peut réaliser un profit de 15 p. 100. Mais il faudrait beaucoup plus pour mettre sur pied une société de fiducie, engager du personnel compétent et être en mesure d'offrir les services.

Ce sont les services financiers intermédiaires qui sont à la base, si vous voulez, des services de fiducie; sans ces intermédiaires, il leur serait impossible d'offrir un bon service. Comme l'a signalé l'un de mes collègues, le service finirait par dispa-

[Texte]

would have a very poor—you would not have an ability to have a trust service brought to all the people of Canada, because all the people could not get it. There would only be so many who could afford to pay for it.

M. Clermont: Monsieur le président, pour terminer, en un mot, messieurs, vous suggérez aux membres de ce Comité qu'en ce qui concerne les prêts à terme d'un an ou plus, ces prêts-là devraient être appuyés sur une réserve auprès de la Banque du Canada, et si tel était le cas, vous pourriez concurrencer les banques dans le secteur des prêts hypothécaires. Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Clermont.

Dr. Philbrook.

Mr. Philbrook: Thank you very much, Mr. Chairman. Gentlemen, thank you for being here today. I am sorry I was late and missed part of the presentation. I may cover something which you have already spoken about.

Do I understand correctly, in very general terms, what you are saying is that under the new proposed Bank Act, banks could compete successfully as trust companies—at least profitably, if not successfully in your opinion—but it would be a much different thing, a more difficult thing, for trust companies to operate as banks and to compete as banks?

Mr. White: That is absolutely correct. I would not like to say the banks could provide a trust service immediately, without going and buying a trust company. They do not have the expertise. They are two different businesses. A trust company—a group of officers are trained to look after assets, to conserve assets, to do all the things to run affairs for other people.

We are not trained to loan the money to people who may or may not have credit, and to know when to do it and when not to do it: a major difference. Similarly, the bankers do not have the concept of service and diversion to a trust responsibility. They are not trained to do that. And the one thing Canada has had going for it in the last 100 years has been the division of these two intermediations: the division between the trust activities and the banking activities. Australia has it. South Africa has it. Great Britain wishes it had it, and the Americans would love to have it. And we are throwing it away.

Mr. Philbrook: So the banks are much more expert in technical financial matters, whereas the trust companies have a tradition...

Mr. White: Financial matters which relate to their business.

Mr. Philbrook: ... of personal service.

Mr. Somerville: Personal and corporate service.

Mr. Philbrook: Personal and corporate service.

Mr. White: Yes. We are dealing in expertise with investment, the handling of investments, of securities, and advice to people about tax, the planning of wills and their financial lives.

[Traduction]

raître. Il serait impossible d'offrir un tel service à tous les Canadiens, car tout le monde n'y aurait pas accès. Seul un nombre limité de Canadiens pourraient se permettre de s'en prévaloir.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, gentlemen, you suggested to the Committee that loans for one year or more should be backed by a Bank of Canada reserve; if this were the case, could you compete with banks in the mortgage loan sector? Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Clermont.

Monsieur Philbrook.

M. Philbrook: Merci, monsieur le président. Messieurs, je vous remercie d'être venus. Je m'excuse de mon retard et d'avoir manqué la première partie de votre exposé. Je vais peut-être toucher des sujets dont vous avez déjà parlé.

Si j'ai bien compris, vous croyez que la nouvelle Loi sur les banques permettra aux banques de faire concurrence aux sociétés de fiducie—sinon avec succès, du moins en réalisant un profit—tandis que les sociétés de fiducie auraient beaucoup de difficulté à faire concurrence aux banques.

M. White: C'est exact. Je ne dis pas que les banques pourraient commencer à offrir des services de fiducie dès maintenant, sans prendre le contrôle d'une société de fiducie. Elles n'ont pas les connaissances requises. Ce sont deux genres d'entreprises complètement différents. Une société de fiducie consiste en un groupe de directeurs chargé de garder et d'administrer le capital de ses clients et de s'occuper de leurs affaires.

Nous n'avons pas les connaissances nécessaires pour prêter de l'argent aux particuliers avec ou sans crédit, et pour savoir quand il faut accorder un prêt. C'est une différence importante. De même, les banquiers ne comprennent pas très bien les services offerts par une société de fiducie, ni ses responsabilités. Ils n'ont pas les connaissances nécessaires. Depuis 100 ans, le Canada a l'avantage d'avoir deux sortes d'institutions: les sociétés de fiducie et les banques. L'Australie aussi en a deux, ainsi que l'Afrique du Sud. La Grande-Bretagne aimerait avoir un système comme le nôtre, et les Américains aussi seraient ravis de l'avoir. Et nous, nous sommes entraînés de le gérer.

M. Philbrook: Les banques connaissent mieux l'aspect technique des transactions financières, tandis que les sociétés de fiducie ont toujours...

M. White: Elles s'occupent des questions financières qui les touchent directement.

M. Philbrook: ... servi des particuliers.

M. Somerville: Des particuliers et des sociétés.

M. Philbrook: Des particuliers et des sociétés.

M. White: Oui. Nous nous occupons d'investissements et d'obligations et nous donnons à nos clients des conseils à propos de l'impôt, des testaments, et de leurs transactions financières.

[Text]

A bank is concerned greatly. We use banks; all of us have to use a bank in our daily business.

• 1645

Mr. Philbrook: Let me ask a basic question, then. Would you prefer to see the present Bank Act maintained as is? Or if not exactly that, not totally the status quo, what changes would you think would be desirable or acceptable, would you tolerate, or actually welcome in a Bank Act, from your point of view, from the point of view of trust companies.

Mr. White: We are speaking from the fact that we are not bankers—we start there; and we have not much to say about the Bank Act in its present form. There are arguments that can be made about the intrusion of foreign banking and whether the Canadian banks are to be more or less secure from the intrusions of foreign banking.

I would think that the Canadian banking system has proven itself over the years to be so sound that you should be very hesitant indeed to play and tamper with what is a proven system: I will say that. It does not mean there cannot be improvements both for the Canadian banks and for foreign banks to improve the totality of service to Canadians. But as far as the trust companies are concerned there is only one thing wrong with it, and that is you are taking away and giving to our major competitor another advantage.

You can compare it, if you like, to the occasion of the last decennial revision of the Bank Act, when allowed the banks to intrude into the commercial lending of Industrial Acceptance and the Traders Finance company to the point where now that industry is destroyed and is entirely in the hands of the banks. We are looking at that in the face.

Mr. Philbrook: Right.

Mr. Martin: I would like to just follow that up, if I may, Mr. Chairman.

The Chairman: Mr. Martin.

Mr. Martin: We have no real objection to the Bank Act that is being proposed, other than the two points that we stress where the requirement to maintain reserves on deposits one to five years is being removed and the limit of 10 per cent is being removed. That is the chief objection. We have no objection to the other changes in the Bank Act.

Mr. Philbrook: But could you live with the present Bank Act as such?

Mr. Martin: Yes.

Mr. Somerville: Sure. Very well.

Mr. Philbrook: There has been a great deal of controversy, as we all know, from the banks' point of view, about expansion of foreign banks in Canada presumably for the benefit of increased competition. Is there any concern on the part of the trust companies regarding foreign competition?

[Translation]

Mais les banques jouent toujours un rôle important. Nous avons tous recours à des banques, tous les jours.

M. Philbrook: Permettez-moi de poser une question élémentaire, dans ce cas-là. Préférez-vous que la Loi sur les banques actuelle reste inchangée? Ou, si ce n'est pas tout à fait le statu quo que vous voulez, quelles seraient les modifications que les compagnies de fiducie jugeraient souhaitables, acceptables ou tolérables?

M. White: Commençons par rappeler que nous ne sommes pas des banquiers; nous n'avons donc pas grand-chose à dire au sujet de la Loi sur les banques actuelle. Certains arguments peuvent être avancés quant à l'intrusion des banques étrangères et quant à l'augmentation ou à la diminution de la stabilité des banques canadiennes, eu égard à cette intrusion.

Je pense qu'au fil des ans, le système bancaire canadien a si bien prouvé son efficacité que l'on devrait éprouver beaucoup d'hésitation à le modifier, alors qu'il s'est révélé fort efficace; c'est du moins là mon opinion. Cela ne signifie pas, pour autant, que l'on ne peut apporter tant aux banques canadiennes qu'aux banques étrangères des améliorations qui profiteraient à l'ensemble des Canadiens. Toutefois, en ce qui concerne les compagnies de fiducie, elles n'ont à vous reprocher qu'une seule chose, à savoir que vous accordez à leur principal concurrent un avantage dont vous les privez du même coup.

Cela peut se comparer, si vous voulez, au dernier remaniement décennal de la Loi sur les banques, remaniement qui a permis aux banques de s'ingérer dans le domaine des prêts commerciaux dont s'occupaient Industrial Acceptance et la compagnie Traders Finance, ce qui a mené à l'effondrement de cette industrie et à son exploitation par les banques exclusivement. C'est là un exemple concret.

M. Philbrook: Oui.

M. Martin: J'aimerais simplement ajouter quelque chose à cela, si vous le permettez, monsieur le président.

Le président: Monsieur Martin.

M. Martin: Nous ne nous opposons pas vraiment à la législation bancaire que l'on nous propose, mais nous nous élevons contre deux dispositions, à savoir la suppression de l'obligation de maintenir des réserves qui correspondent aux dépôts pour toute période allant d'un à cinq ans et la suppression de la limite de 10 p. 100. Voilà donc notre objection principale. Nous ne nous opposons pas aux autres modifications apportées à la Loi sur les banques.

M. Philbrook: Vous vous contenteriez toutefois du maintien de la Loi sur les banques actuelle?

M. Martin: Oui.

M. Somerville: Bien sûr. Parfaitement.

M. Philbrook: Comme nous le savons tous, les banques ont soulevé une controverse considérable au sujet de l'expansion des banques étrangères au Canada, mesure supposément préconisée pour accroître la concurrence. Les compagnies de fiducie ont-elles des préoccupations à l'endroit de la concurrence livrée par les banques étrangères?

[Texte]

Mr. White: Mr. Somerville, do you want to answer that?

The Chairman: Mr. Somerville.

Mr. Somerville: Mr. Chairman, the concern that we have about the expansion of foreign banks is that I foresee them moving into the banking of Canadian subsidiaries of foreign companies to a very great extent and taking that business away from our chartered banks, and in turn driving the chartered banks further into our domain and making it much more difficult for us. As I said earlier, I see the foreign bank as really being another plank in the destruction of the trust industry.

Mr. Philbrook: Would you say there is a state of competition between the smaller and larger trust companies in Canada?

Mr. Somerville: There is a quite a difference in us, and there is some pretty strong competition, I can tell you.

Mr. Martin: Very healthy competition.

Mr. Philbrook: From the point of view of both the small and the big?

Mr. White: There are forty members, sixty companies. I do not think, beyond the first 10, that you would find a company that has got a generally rounded trust business, a comprehensive wide range of service. The rest of them are, by and large, really savings and loans. They take the savings, they put out the mortgages; and they have to keep 20 per cent in cash. They do not have a great deal of trust business against which to do all other kinds of things.

Is that a fair statement, Bill? I think it is.

Mr. Potter: Yes.

Mr. White: After 10, you run out.

The Chairman: But the 10 do the bulk of the business?

Mr. White: They do—well, I think you would have to say the top five do the bulk of the real trust business in Canada.

Mr. Philbrook: Do you hear the smaller trust companies complaining at all about competing with the bigger ones? That happens, of course, in any line of business, that the smaller ones have trouble competing with big ones.

Mr. Martin: Well, they are generally competing in a different marketplace.

Mr. Somerville: They are on a regional basis and any regional institution has a certain advantage until they outgrow that position.

• 1650

Mr. Philbrook: Is there any particular relationship in the marketplace between the trust companies and the credit unions, the functions they perform?

Mr. White: They are competitors in the deposit field and mortgage lending. They are competitors in the field of deposit

[Traduction]

M. White: Monsieur Somerville, voulez-vous répondre à cela?

Le président: Monsieur Somerville.

M. Somerville: Monsieur le président, nous craignons que les banques étrangères, en prenant de l'expansion, s'approprient les opérations bancaires des succursales canadiennes de sociétés étrangères et retirent ainsi ce marché aux banques à charte. À leur tour, ces dernières se verront obligées d'envahir notre domaine et de nous rendre la vie encore beaucoup plus difficile. Je le répète, je pense que l'ingérence des banques étrangères est un moyen supplémentaire de parvenir à la destruction des compagnies de fiducie.

M. Philbrook: Trouvez-vous qu'il y a de la concurrence entre les grandes et les petites compagnies de fiducie au Canada?

M. Somerville: Il y a bien des écarts entre nous, et je peux vous assurer que la concurrence est assez poussée.

M. Martin: Elle est très saine.

M. Philbrook: Tant pour les petites que pour les grandes compagnies?

M. White: Il y a quarante membres et soixante compagnies. Au-delà des dix premières, je ne pense pas que vous puissiez trouver une compagnie qui offre des services de fiducie complets ou une gamme complète de services. En général, les autres compagnies sont, en réalité, des compagnies d'épargne et de prêt. Elles acceptent des épargnes, elles accordent des prêts hypothécaires et doivent maintenir une réserve liquide de 20 p. 100. Elles ne font pas beaucoup d'affaires fiduciaires qui leur permettraient d'accéder à beaucoup d'autres domaines.

J'ai bien raison, n'est-ce pas, Bill?

M. Potter: Oui.

M. White: Après les dix premières, les possibilités sont presque épuisées.

Le président: Ce sont ces dix compagnies qui traitent le plus clair des affaires?

M. White: Je pense devoir dire que ce sont les cinq premières compagnies qui traitent l'essentiel des affaires fiduciaires au Canada.

M. Philbrook: Les petites compagnies de fiducie se plaignent-elles de la concurrence qu'elles doivent livrer aux grandes? Bien sûr, dans tout domaine commercial, les petites entreprises ont de la difficulté à concurrencer les grandes.

M. Martin: En général, elles se livrent concurrence sur des marchés différents.

M. Somerville: Ce sont des compagnies régionales et tout établissement régional jouit de certains avantages jusqu'à ce qu'il dépasse cette situation.

M. Philbrook: Y a-t-il un rapport quelconque entre les services rendus par les compagnies de fiducie et ceux que rendent les coopératives de crédit?

M. White: Les deux se livrent concurrence en matière de dépôts et de prêts hypothécaires. Toutefois, les principaux

[Text]

taking and mortgage lending and their major competitors have grown at a faster rate in deposit taking than we have in the last few years.

Mr. Philbrook: Do your fields overlap?

Mr. White: In that field or fields, but they do not do trust business.

Mr. Philbrook: Then there is no problem there as far as you are concerned. You can live with it.

Mr. White: We are not complaining about the competition. It is there, and they are growing faster than we are in that field.

Mr. Philbrook: Changing the line of questioning a bit, one of the concerns that we hear stated about the big chartered banks who in fact have been treated pretty well by this country, and have done well, is that in spite of this, in spite of all the protections and favours they have had from our system, they do not serve small business very well, that in fact they tended to base their business on the large corporations and the lower risk that goes with that. What sort of contribution to the business world here in Canada can the trust companies make to small business that would help overcome this concern?

Mr. White: I would think I am right in this, that in the proposals made for changes in the trust act we are looking for greater powers in the field of lending to business. It might be there. You might say that in fact the large banks or other large lenders, because I guess there are some other commercial lenders besides banks, are so strongly entrenched in the field of the big companies that that was all that was left anyway, the small business. The higher risk is there.

I would doubt that a trust company could go whole hog into it because they would be taking some very risky banking business. But there is no reason why a trust company should not be expected to take a reasonable share of lending to small business.

Mr. Philbrook: That is with the new Bank Act.

Mr. White: The new Bank Act would not affect us. It would have to be the loan and trust corporations act. It would have to be giving us a privilege we do not have today.

Mr. Schumacher: Or responsibility.

Mr. White: Or responsibility.

Mr. Potter: We are not looking for the loan of \$10 million or \$50 million. We are probably looking in wider investment powers at loans maybe up to \$250,000, which would probably answer your question about small businessmen to quite a degree.

Mr. Philbrook: Okay. It has been said that at least under the present circumstances there is a large amount of mortgage money available, and yet we are probably heading for a

[Translation]

concurrents des compagnies de fiducie ont connu, au cours des dernières années, une expansion des dépôts confiés plus rapide que la nôtre.

M. Philbrook: Vos domaines se chevauchent-ils?

M. White: Pour cet aspect des affaires, oui. Les coopératives ne s'occupent toutefois pas de fiducie.

M. Philbrook: Cela ne vous pose donc pas de problème. Vous pouvez les supporter.

M. White: Nous ne nous plaignons pas de la concurrence. Elle existe, et les coopératives prennent plus rapidement que nous de l'ampleur dans le domaine de l'épargne.

M. Philbrook: Changeons un peu de sujet. Nous entendons souvent dire des grandes banques à charte, qui, en fait ont été très bien traitées par le Canada et se sont très bien débrouillées, on entend donc dire que malgré toute la protection et les faveurs qui leur ont été accordées, elles ne desservent pas très bien les petites entreprises et ont tendance à fonder leurs affaires sur les grandes sociétés, vu le peu de risque que cela entraîne. Quel pourrait être l'apport des compagnies de fiducie afin d'améliorer le sort des petites entreprises?

M. White: Si je ne m'abuse, dans les propositions de révision de la législation relative aux compagnies de fiducie, nous demandons que soit augmenté notre pouvoir de prêter de l'argent aux entreprises. Vous pourriez me répondre qu'en fait, les grandes banques ou les autres grands prêteurs—car j'imagine qu'il y a d'autres sources de prêts commerciaux que les banques—se sont si bien approprié le domaine des prêts aux grandes sociétés qu'il ne restait plus que les petites entreprises, de toute façon. Or, les risques sont plus élevés dans ce domaine.

Je doute qu'une compagnie de fiducie puisse se lancer à fond dans le domaine des prêts aux petites entreprises, car il s'agit là d'affaires bancaires dont les risques sont très élevés. Il est toutefois normal d'attendre des compagnies de fiducie qu'elles assument une part raisonnable des prêts aux petites entreprises.

M. Philbrook: Aux termes de la nouvelle Loi sur les banques.

M. White: La nouvelle Loi sur les banques ne nous toucherait pas. Il faudrait que soient remaniées les lois relatives aux compagnies de prêt et aux compagnies fiduciaires. Il faudrait que nous soit accordé un privilège que nous n'avons pas actuellement.

M. Schumacher: Ou une responsabilité.

M. White: Ou une responsabilité.

M. Potter: Nous ne cherchons pas à prêter 10 ou 50 millions de dollars. Nous nous intéressons à une légère augmentation de nos pouvoirs d'investissement, ce qui nous permettrait d'accorder des prêts allant jusqu'à \$250,000, et je pense que cela répond sans doute à votre question au sujet des petites entreprises.

M. Philbrook: Très bien. D'après certaines personnes, du moins compte tenu des circonstances actuelles, il y a de vastes sommes disponibles aux fins des prêts hypothécaires, alors que

[Texte]

declining housing situation with less demand for mortgage funds. How would that likely affect the business of trust companies over the next few years, if in fact that develops? We find that there remains an excess or a surplus of mortgage funds, but declining business.

The Chairman: The question was already asked, Dr. Philbrook, but I think we could get . . .

Mr. Philbrook: I am sorry. I missed that.

Mr. H. T. Martin: Competition would heat up drastically. I might point out that Canadians are much more mobile. You are talking about new housing starts, but more people are moving. I have no statistics on the resale market.

Mr. White: Perhaps I can answer. We have one of the largest mortgage portfolios. We put out in 1978 something in the order of \$1.4 billion. Almost all of it was in what I would call used housing. It was not new building.

Mr. Philbrook: I think, as you said then, the proposed changes in the new Bank Act would make that situation even worse.

Mr. White: It would make it worse.

Mr. Philbrook: It would aggravate it. Okay.

I have one final question, Mr. Chairman, in the same line of mortgages. There is a statement somewhere that if in fact banks were permitted greater privileges in the mortgage loan area, they in fact might not use these funds for mortgages. They might decide to use these funds for something else and therefore they might help create a shortage of mortgage funds.

Why would it be thought, at least in your mind, that banks might not use these funds for mortgages?

Mr. White: Generally speaking the spread on mortgages—I think you have quoted your spread as being less than 1 per cent today. Their spread at the same time today is more likely to be 2 per cent. However, they could lend on a variety of other investments of a more sophisticated variety in industry, import-export business, commercial loans, that would give them a spread much wider than their mortgage spread. If they had that opportunity they should, if they have proper banking people directing the bank's affairs, use the wider spread.

• 1655

Mr. Philbrook: In other words, that is only part of their . . .

Mr. White: It is an option to them; to us, it is a necessity.

Mr. Philbrook: Right. And, therefore, one would not expect them as a profit-making . . .

[Traduction]

nous allons vers une baisse de la vente des maisons, ce qui risque d'entraîner une diminution de la demande de prêts hypothécaires. Si cela se réalise, dans quelle mesure les affaires des compagnies de fiducie s'en trouveraient-elles affectées? Il y aurait donc un excédent de fonds hypothécaires, mais une réduction des affaires.

Le président: La question a déjà été posée, monsieur Philbrook, mais je pense que nous pourrions . . .

M. Philbrook: Pardon, j'ai raté cela.

M. H. T. Martin: La concurrence deviendrait considérablement plus serrée. J'aimerais signaler que les Canadiens se déplacent beaucoup plus que les habitants d'autres pays. Vous nous parlez des nouvelles mises en chantier, mais beaucoup plus de personnes déménagent. Je n'ai pas de statistiques relatives au marché de revente.

M. White: Peut-être puis-je répondre à cette question. Nous avons un des portefeuilles de prêts hypothécaires les plus importants. En 1978, nous avons accordé près de 1.4 milliard de dollars en prêts hypothécaires. La plupart de ces prêts portaient sur ce que j'appellerais des reventes de logements plutôt que sur des achats de nouvelles maisons.

M. Philbrook: Je pense donc, comme vous l'avez déjà dit, que les modifications proposées à la nouvelle Loi sur les banques rendraient cette situation encore pire.

M. White: En effet.

M. Philbrook: Elle s'en trouverait encore plus insoutenable.

J'ai une dernière question à poser, monsieur le président, et elle porte toujours sur les hypothèques. D'après une certaine déclaration, si l'on accorde aux banques un accroissement de leurs privilèges quant aux prêts hypothécaires, il se pourrait fort bien qu'elles ne se servent pas des fonds ainsi obtenus pour les prêts hypothécaires. Elles pourraient décider de s'en servir à d'autres fins et créer ainsi une pénurie de fonds hypothécaires.

D'après vous, pourquoi pense-t-on que les banques pourraient ne pas utiliser ces fonds à des fins hypothécaires?

M. White: Si je ne m'abuse, vous avez dit qu'aujourd'hui, l'écart pour les prêts hypothécaires se chiffre à moins de 1 p. 100. Fort probablement, l'écart pour les banques, toujours aujourd'hui, se chiffre à 2 p. 100. Elles peuvent toutefois accorder des prêts qui constituent des investissements bien plus sophistiqués dans les domaines de l'industrie, de l'import-export, des prêts commerciaux, ce qui leur permettrait d'avoir un écart beaucoup plus vaste que l'écart dont elles jouissent pour les prêts hypothécaires. Or, si elles ont cette occasion, et si elles sont dirigées par des personnes compétentes, les banques profitent des possibilités d'accorder des prêts dont l'écart est plus élevé.

M. Philbrook: Autrement dit, c'est seulement une partie de leur . . .

M. White: Pour eux, c'est une possibilité, tandis que pour nous, c'est une nécessité.

M. Philbrook: Bien. Par conséquent, on ne s'attendrait pas à ce qu'une entreprise à but lucratif comme la leur . . .

[Text]

Mr. White: I am not critical of it. If I were a banker, I would want to do it.

Mr. Philbrook: No, no. But we should not expect them as profit-making institutions to do that just out of altruism.

Mr. White: I would think they would not likely be altruistic.

Mr. Philbrook: No. Fine. Thank you very much, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Dr. Philbrook. Mr. Schumacher.

Mr. Schumacher: I have just a couple of questions, Mr. Chairman. I want to thank the witnesses for coming today to point out some possible pitfalls that this new legislation could present. My question relates to the restrictions on mortgages. In answer to Dr. Ritchie, I think it was said that the vast bulk of the mortgage money goes into residential mortgages. Is there any restriction on money going into farm or other type of commercial mortgages?

Mr. Somerville: No, there is not, Mr. Chairman. We do substantial farm mortgage lending. The main restriction is the fact that the Farm Credit Corporation and, in some cases, provincial farm mortgage corporations are permitted to lend much more and at much more favourable rates.

Mr. Schumacher: I understand that at least the Farm Credit Corporation seems to be out of money for most of the time when they are encouraging . . .

Mr. Somerville: But it is very difficult to charge a conventional mortgage rate on a farm loan when the people know that their neighbour got a farm credit mortgage at 2 per cent less.

Mr. Schumacher: Yes. I understand that even the banks are now entering the agricultural market.

Mr. Somerville: We have been farm mortgage lending for years. In fact, that is what we started out entirely as and it is a continuing part of our business.

Mr. Schumacher: Is it the feeling that really the trust companies are not large enough? They have residential mortgage managers and they have become quite expert in their field. Is it felt that the market is not there for making loans on commercial property that are not agricultural loans?

Mr. White: Yes. There is a highly developed commercial market, particularly the large companies. We have staff who do nothing but that. And I have at least once a week a mortgage put in front of me of millions of dollars. It is done by the large companies but the scope for a small company is can they get the source of money to do it. It is easier for a larger company or for a bank to get the large sum together to put out on a mortgage of that kind.

[Translation]

M. White: Ce n'est pas une critique que je formule. Si j'étais banquier moi-même, je voudrais le faire également.

M. Philbrook: Non, mais on ne s'attendrait pas à ce que des institutions à but lucratif agissent ainsi par pure bonté d'âme.

M. White: Je ne serais pas porté à leur prêter de tels sentiments altruistes.

M. Philbrook: Non, en effet. Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Philbrook. Monsieur Schumacher.

M. Schumacher: Je n'ai qu'une ou deux questions à poser, monsieur le président. Je tiens d'abord à remercier les témoins d'être venus nous signaler aujourd'hui quelques pièges que pourrait présenter cette nouvelle voie. Ma question porte sur les restrictions relatives aux hypothèques. Je pense que l'on a dit en réponse à une question de M. Ritchie que la plus grande partie des hypothèques sont à caractère résidentiel. Est-ce que des restrictions sont attachées aux hypothèques à caractère agricole ou à tout autre type d'hypothèque commerciale?

M. Somerville: Non, il n'y en a pas, monsieur le président. Nous accordons une quantité considérable de prêts hypothécaires dans le secteur agricole. La principale restriction provient du fait que la Société du crédit agricole et, dans certains cas, les sociétés provinciales de crédit agricole peuvent prêter des montants beaucoup plus élevés à des taux beaucoup plus avantageux.

M. Schumacher: Je crois savoir que la plupart du temps la Société du crédit agricole semble être à court d'argent lorsqu'elle encourage . . .

M. Somerville: Il est très difficile pour nous d'exiger un taux hypothécaire courant pour un prêt agricole lorsque les gens savent que leur voisin a obtenu un crédit agricole à 2 p. 100 de moins.

M. Schumacher: Oui. Je crois que même les banques ont commencé à se lancer dans le marché agricole.

M. Somerville: Il y a des années que nous consentons des prêts hypothécaires dans le secteur agricole. En fait, au début, c'était notre seule et unique activité et nous ne l'avons jamais abandonnée.

M. Schumacher: Pense-t-on qu'en réalité les sociétés de fiducie ne sont pas assez importantes? Elles ont des spécialistes de l'hypothèque résidentielle et ont acquis toute une expérience dans ce domaine. Croit-on que le marché des prêts hypothécaires commerciaux à caractère non agricole n'est pas suffisamment important?

M. White: Oui, le marché des hypothèques commerciales est très vigoureux, surtout en ce qui concerne les sociétés plus importantes. Nous avons certains employés qui ne s'occupent que de ce secteur. Au moins une fois par semaine, une hypothèque de plusieurs millions de dollars est consentie. Il s'agit bien sûr des grandes sociétés, car comment une petite société pourrait-elle avoir accès aux fonds nécessaires? Il est plus facile pour une grande société ou pour une banque de réunir les fonds nécessaires pour une hypothèque de cet ordre.

[Texte]

And what you do, when you get a big one, these three companies of ours can go together. And our mortgage managers will meet and say: "Look, we have a \$15 million mortgage; do you want a part of it?"

Mr. Schumacher: Yes, I have seen some of those on Canadian utilities, power lines and . . .

Mr. White: Yes, that is right. But that is the way they work.

Mr. Schumacher: . . . with the Royal Trust in Montreal . . .

Mr. White: But it is a highly developed market and the money is there. The banks are competing as well as many other lenders.

Mr. Schumacher: Is it possible or are there any prospects in the area of competition that the trust companies can get into the smaller-sized business mortgage loans as opposed to apartment buildings and homes?

Mr. Somerville: We are very large in that now.

Mr. White: We are in it now.

Mr. Schumacher: Is it a coming thing?

Mr. Somerville: No, it has been . . .

Mr. H. T. Martin: It has been moving up for some time.

Mr. Schumacher: But is it a growing thing, shall we say? Are you getting more into it?

Mr. White: I would say we are getting into it as much as the market place will allow us to get into it. It is not exactly an expanding market at the moment but certainly we have all been in it a long time.

Mr. Somerville: The economy is killing us in that regard.

An hon. Member: There is not the demand for it.

Mr. Somerville: The smaller companies have a great disadvantage, as Mr. White mentioned, because the maximum loan is one and a half times your paid-up capital and your reserves.

Mr. Schumacher: For the smaller trust companies.

Mr. Somerville: Yes, so that we are limited to the size of the loan that we can take.

Mr. Schumacher: I wonder if someone could explain to me—and I am sorry to be ignorant when I say this—what are the present limits on investments in mortgages by the chartered banks?

Mr. White: Chartered banks?

Mr. Schumacher: In your brief you say that the present limits on investments should be maintained.

[Traduction]

Devant la possibilité d'un prêt hypothécaire d'une telle envergure, nos trois sociétés peuvent s'associer. Nos directeurs des services hypothécaires pourraient se réunir et étudier la possibilité d'agir de concert pour réunir les fonds nécessaires à une hypothèque de 15 millions de dollars, par exemple.

M. Schumacher: Oui, j'ai vu du des sociétés canadiennes de services d'utilités publics, notamment dans le cas des lignes de transmission . . .

M. White: Oui, c'est exact. C'est ainsi qu'elles agissent.

M. Schumacher: . . . qui se sont adressées au Trust Royal à Montréal . . .

M. White: Il s'agit d'un marché très lucratif et les fonds sont disponibles. Il y a concurrence entre les banques aussi bien qu'entre plusieurs autres institutions de prêt.

M. Schumacher: Sur le plan concurrentiel, est-il possible que les sociétés de prêt se lancent dans le domaine des prêts hypothécaires à de plus petites entreprises, par opposition aux prêts hypothécaires pour des ensembles immobiliers et des résidences?

M. Somerville: Ce secteur représente déjà une forte proportion de nos activités.

M. White: Oui, nous y sommes déjà.

M. Schumacher: Est-ce que vous commencez à réaliser des progrès?

M. Somerville: Il y a déjà . . .

M. H. T. Martin: Il y a déjà longtemps que nous progressons dans ce domaine.

M. Schumacher: Est-ce que vous réalisez vraiment des progrès, ou plutôt accroissez-vous vos activités dans ce secteur?

M. White: Selon moi, nous prenons dans ce domaine toute la place que le marché veut bien nous permettre. Ce n'est pas exactement un marché à la hausse actuellement, mais nous nous y trouvons depuis assez longtemps.

M. Somerville: L'économie est mortelle pour nous dans ce domaine.

Une voix: La demande n'est pas suffisante.

M. Somerville: Les petites sociétés se trouvent vraiment désavantagées, comme l'a mentionné M. White, parce que le maximum de prêts permis est une fois et demie le capital libéré et les réserves.

M. Schumacher: Pour les plus petites sociétés de fiducie.

M. Somerville: Oui, de sorte qu'il y a des restrictions quant à l'importance des prêts que nous pouvons consentir.

M. Schumacher: Je me demande si quelqu'un pourrait m'expliquer . . . et je suis navré de mon ignorance dans ce domaine . . . mais j'aimerais savoir quelles sont les restrictions actuelles quant aux investissements hypothécaires des banques à charte?

M. White: Des banques à charte?

M. Schumacher: Vous dites dans votre mémoire que les restrictions actuelles quant aux investissements devraient être maintenues.

[Text]

Mr. White: Ten per cent of the portfolio is the maximum.

• 1700

Mr. Schumacher: Of what portfolio, is that, though?

Mr. White: The investor portfolio, assets available.

Mr. Schumacher: Bonds and shares. What is your limit?

Mr. White: At least 75 per cent. Some companies have more. Our company is not the same, I am sorry, it is a private one.

Mr. Schumacher: Trust companies could then really lend all their money on mortgages.

Mr. White: Except for their liquidity requirement, 20 per cent.

Mr. Schumacher: So it could go to 80 per cent. Well, I thank you very much, gentlemen.

The Chairman: Thank you very much. Mr. Clermont.

M. Clermont: Monsieur le président, une seule question à nos témoins. M. Wilson a mentionné qu'il désirait des modifications à la Loi sur les compagnies de fiducie et les compagnies de prêts hypothécaires, ce qui leur permettrait peut-être de faire des prêts commerciaux. De votre groupe, qui compte 60 membres, combien ont une charte provinciale et combien ont une charte fédérale?

Mr. White: May I refer to Mr. Potter?

The Chairman: Yes. Please, Mr. Potter.

Mr. Potter: About 80 per cent of our members have provincial charters.

Mr. Clermont: And out of the four represented here, how many?

Mr. H. T. Martin: We have both.

Mr. Potter: Montreal and Royal have both.

Mr. Clermont: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Mr. Philbrook.

Mr. Philbrook: Do we have time for a second round?

The Chairman: It will be costly, but you may have a second round.

Mr. Philbrook: Thank you very much for your kindness. Just a couple of questions. These days we are hearing a lot about rationalization of industry, and there is in fact more going on. Even with the competition bill there is now a provision for more rationalization, mergers and so on. They have proven of benefit to the country. Would this process perhaps help the trust field? You know, the big fish eating the little fish, as usual—some rationalization so there are fewer companies in the field, and those that were there are bigger and therefore able to compete better with banks.

[Translation]

M. White: Le maximum est de 10 p. 100 de leur portefeuille.

M. Schumacher: De quel portefeuille cependant?

M. White: Du portefeuille d'investissement, c'est-à-dire de l'actif disponible.

M. Schumacher: Des obligations et des actions. Quelle est votre limite?

M. White: Au moins 75 p. 100. C'est plus élevé pour certaines sociétés. Quant à la nôtre, puisqu'elle est privée, ce n'est pas la même chose.

M. Schumacher: Par conséquent, les sociétés de fiducie pourraient en réalité prêter tout leur avoir sous forme d'hypothèques.

M. White: Jusqu'à concurrence de leur réserve liquide requise qui est de 20 p. 100.

M. Schumacher: Elles pourraient donc prêter jusqu'à 80 p. 100 de leur avoir. Je vous remercie beaucoup messieurs.

Le président: Merci beaucoup. Monsieur Clermont.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, I only have one question to ask our witnesses. Mr. Wilson mentioned that he would like to see some amendment to the Trust Companies Act and to the Loan Companies Act, in order to allow them to make commercial loans, maybe. Within your group of 60 members, how many companies have a provincial charter and how many have a federal one?

M. White: Si vous le permettez, j'aimerais passer la parole à M. Potter.

Le président: Oui, je vous en prie, monsieur Potter.

M. Potter: Environ 80 p. 100 de nos membres ont une charte provinciale.

M. Clermont: Il y en a combien parmi les 4 qui sont ici.

M. H. T. Martin: Nous avons les deux.

M. Potter: La *Montreal Trust* et le Trust Royal ont les deux.

M. Clermont: Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur Philbrook.

M. Philbrook: Avons-nous le temps de passer à un second tour de questions?

Le président: A peine, mais je veux bien.

M. Philbrook: Je vous remercie beaucoup de votre gentillesse. J'ai seulement une ou deux questions à poser. On entend beaucoup parler ces temps-ci de la rationalisation de l'industrie et bien des choses se passent en fait. En dépit du projet de loi sur la concurrence, on parle actuellement de rationalisation accrue, de fusions et ainsi de suite. On y voit un avantage pour le pays; est-ce que ce serait utile pour le secteur des compagnies de fiducie? Comme toujours, vous savez, les grands mangent les petits... par suite de la rationalisation, le secteur comprend moins de compagnies et celles qui restent sont plus importantes et peuvent mieux faire la concurrence aux banques.

[Texte]

Mr. White: Yes. It is a little bit against our system, and I will tell you why. Beyond our control is the ability of the provincial governments to grant charters, and frequently to people who perhaps ought not to have that charter, people who know very little about the business. As fast as we might gobble them up, if you want to put it that way, as large fish making a better and more economic unit, they could grant new charters. All it takes in some provinces is a million dollars and an honest face.

We have not been able to rationalize this industry because we had fewer trust companies, fewer companies a few years ago, than we have today, and a great many of them are almost trust companies in name only. Some of them are private investment companies of wealthy families or groups of people. It is a very hard one to hold on to. I thought that if we had the Bank Act go through in its present form we would have a rash of mergers or else they, would fall apart. I would think that is probably true, but I do not think that you can necessarily name any of these three companies as feeling it necessary to rationalize the industry by merging and becoming a giant.

Mr. Philbrook: Aside from the rationalization aspect, even if that did not take place, if the biggest trust companies were much bigger, would that help relieve some of the problem of competing with banks, in spite of possible changes in the Bank Act? Is that a more logical size?

Mr. White: Competing with banks under the present rules is not a problem. It is when you change the rules that it becomes a problem. I do not suppose that our company, which is of a balance sheet of nearly \$6 billion, is going to fall apart if the Bank Act goes through in its present form, but we are going to have to materially change our ways. I would think that in the final analysis we would have to be much larger.

Mr. Philbrook: Just one final question on investment. The investment pattern of trust companies in general, how would that compare to the investment pattern of banks, and particularly from the point of view of the effect on the economy of the country in general? Would you care to comment on that? I know that might be a little bit sensitive but . . .

Mr. White: It is so different. The banks rely on loans; their loan portfolio is significant. In our deposit funds, some people do it differently from others; I think we do it differently from our colleagues here. We have a short-term money component of our deposit account and we buy CDs of banks, treasury bills of the various governments and things of that kind. It is a billion dollars of securities on top of which we have other securities before we get the mortgage loans, but we do not have commercial loans. The banks that have mostly commercial and industrial loans, private loans to individuals, and go later to securites, cannot compare at all because the terms and conditions are different.

[Traduction]

M. White: En effet. Notre industrie en subit quelque préjudice et je vais vous expliquer pourquoi. Nous ne pouvons rien faire pour influencer les gouvernements provinciaux qui accordent des chartes bien souvent à des gens qui ne s'y connaissent pas tellement dans ce domaine. Même si nous réussissons à assimiler rapidement ces petites compagnies afin de constituer une unité plus rentable et plus économique, les gouvernements peuvent octroyer à mesure de nouvelles chartes. Tout ce qu'il faut dans certaines provinces, c'est un million de dollars et un air bon enfant.

Nous n'avons pas réussi à rationaliser l'industrie, parce qu'il y a quelques années, il y avait moins de compagnies de fiducie qu'aujourd'hui et plusieurs d'entre elles sont pratiquement des compagnies de fiducie de nom seulement. Certaines sont des sociétés de portefeuille privées appartenant à de riches familles ou à des groupes de personnes. C'est très difficile de maintenir ce genre de compagnie. J'ai pensé que si la Loi sur les banques était adoptée dans sa forme actuelle, il y aurait une avalanche de fusions car autrement ces compagnies iraient à la ruine. Je pense que c'est probablement vrai, mais vous ne pouvez pas nécessairement dire que l'une ou l'autre des trois compagnies représentées ici juge nécessaire de rationaliser l'industrie en se fusionnant pour devenir un colosse.

M. Philbrook: Même si cette rationalisation n'avait pas lieu, si les plus importantes compagnies de fiducie étaient encore plus grandes, pourraient-elles mieux faire concurrence aux banques, en dépit des modifications éventuelles de la Loi sur les banques? Est-ce que des compagnies de plus grande envergure seraient plus logiques?

M. White: La concurrence avec les banques ne présente pas de difficulté aux termes des règles actuellement en vigueur. Il y aura difficulté si l'on modifie ces règles. Je ne pense pas que notre compagnie, dont le bilan s'élève à près de six milliards de dollars, ira à la ruine si la Loi sur les banques est adoptée sous sa forme actuelle, nous nous verrons dans l'obligation de modifier considérablement notre façon de procéder. Je crois qu'en fin de compte il nous faudrait agrandir considérablement notre compagnie.

M. Philbrook: J'aurais encore une dernière question à poser au sujet des investissements. Comment se compare la structure des investissements des compagnies de fiducie par rapport à celle des banques, particulièrement en ce qui concerne les répercussions sur l'économie en général? Auriez-vous une opinion à donner à ce propos? Je sais que c'est une question assez délicate, mais . . .

M. White: La situation est tellement différente. Les banques accordent une plus grande importance à leur portefeuille de prêts. En ce qui concerne les dépôts, nos compagnies agissent différemment les unes des autres. Chez nous, le compte de dépôt est à court terme et nous achetons des certificats de dépôt des banques, des bons du trésor de divers gouvernements et ainsi de suite. Nous gardons ainsi un milliard de dollars en valeurs en plus d'autres titres que nous devons détenir avant de consentir des prêts hypothécaires, mais nous n'avons pas de prêts commerciaux. Les banques, qui offrent surtout des prêts commerciaux et industriels, des prêts aux particuliers, et qui se

[Text]

Mr. Philbrook: Part of that, I think, was in terms of the money coming in, but in terms of the money going out, the way . . .

Mr. White: That is what I meant, going out.

Mr. Philbrook: All right. Is there a difference in to what extent either one tends to invest in Canadian things versus foreign, in Canadian investments versus overseas investments?

Mr. H. T. Martin: Mr. Chairman, may I just answer that?

The Chairman: Mr. Martin.

Mr. H. T. Martin: The trust companies are very large investors in Canadian equity, both for their own capital account or very large pension trust accounts, individual accounts, management accounts, various accounts. We are as an industry large purchasers of Canadian equities, which is certainly good for the Canadian economy.

Mr. Philbrook: Compared to the banks?

Mr. Martin: Oh, yes.

Mr. Philbrook: Is that patriotically motivated or is there some other reason for that?

Mr. White: Very rarely do I invest for patriotism.

Mr. Philbrook: I think that answers my question.

The Chairman: Thank you, Mr. Philbrook. I think, Mr. Somerville, you mentioned that there was a review of the charter at the provincial level. Had it been all provinces in December? Most provinces?

Mr. Somerville: No. We have been told that in Ontario if the Bank Act came in March, the federal act would probably come in December and then the provincial act would start to follow over a period of six months to a year later.

Mr. Potter: There are actually three provinces where legislation is being considered. In Ontario they had a select committee in 1974 and 1975. The legislation has not been brought down. There is legislation, new regulations, being contemplated in Alberta and also a new trust act contemplated in British Columbia. I think they are all tied into the federal act to a degree, waiting for the federal trust and loan act to come down so they can get uniformity.

The Chairman: That was the next question. Uniformity is of concern, I guess, to most of you.

Mr. Somerville: It certainly is.

The Chairman: I would like to thank the witnesses for appearing this afternoon, particularly Mr. White, Mr. Somerville, Mr. Martin and Mr. Potter, and the other gentlemen who have appeared before this Committee. We will get your brief printed so the other members of the Committee can understand the points you have raised.

[Translation]

lancent plus tard dans les valeurs, ne peuvent pas se comparer puisque les conditions financières et autres sont différentes.

M. Philbrook: Il s'agit en partie de l'argent qui entre; pour ce qui est de l'argent qui sort . . .

M. White: C'est ce que je veux dire, l'argent qui sort.

M. Philbrook: Très bien. Est-ce que les unes ont tendance à placer l'argent au Canada plutôt qu'à l'étranger par rapport aux autres? Y a-t-il une différence?

M. H. T. Martin: Puis-je répondre à cette question, monsieur le président?

Le président: Monsieur Martin.

M. H. T. Martin: Les sociétés de fiducie placent des sommes considérables au Canada, tant à partir de leurs comptes de capital qu'à partir de leurs importants comptes de pension, leurs comptes particuliers, leurs comptes de gestion et autres. En tant qu'industrie, nous achetons beaucoup d'actions canadiennes, ce qui ne peut que bénéficier à l'économie canadienne.

M. Philbrook: Par rapport aux banques?

M. Martin: Oh, certainement.

M. Philbrook: C'est le patriotisme qui vous pousse à agir ainsi ou autre chose?

M. White: J'investis très rarement par patriotisme.

M. Philbrook: J'ai ma réponse.

Le président: Merci, monsieur Philbrook. Monsieur Somerville, vous avez parlé d'une révision de la charte à l'échelon provincial. Cela s'est-il fait dans toutes les provinces, dans la plupart des provinces, en décembre?

M. Somerville: Non. On nous a dit qu'en Ontario, si la Loi sur les banques était adoptée en mars, la loi fédérale interviendrait probablement en décembre et la loi provinciale suivrait six mois ou un an plus tard.

M. Potter: Il y a en réalité trois provinces où la loi est à l'étude. En Ontario, il y a eu un comité spécial en 1974 et en 1975. La loi cependant n'a pas été déposée. Une nouvelle loi, de nouveaux règlements, sont envisagés en Alberta; il est question également d'une nouvelle loi sur les sociétés de fiducie en Colombie-britannique. Toutes ces lois dépendent de la loi fédérale dans une certaine mesure; afin d'en arriver à une certaine uniformité, on attend l'adoption de la loi fédérale sur les sociétés de fiducie et de prêts.

Le président: C'était ma question suivante. Je suppose que la plupart d'entre vous vous souciez de l'uniformité.

M. Somerville: Certainement.

Le président: Je tiens à remercier les témoins d'avoir bien voulu comparaître cet après-midi, en particulier M. White, M. Somerville, M. Martin et M. Potter. Je remercie également tous les autres. Votre mémoire sera publié de sorte que les autres membres du comité seront au courant des points que vous avez soulevés.

[Texte]

Mr. Clermont: Mr. Chairman, did you explain to the witnesses why we are not that many members in the Committee?

The Chairman: We had a conversation prior to the meeting, Mr. Clermont.

Mr. Clermont: Thank you.

Mr. White: No question of quality, sir.

The Chairman: Thank you very much.

Mr. Clermont: This Committee is supposed to hear witnesses from the Canadian people. On the other side, most of it would be foreign banks.

The Chairman: The next meeting will be held tomorrow morning at 11 a.m. in this room. We will hear from Professor Pattison from the University of Western Ontario.

This meeting is now adjourned to the call of the Chair.

[Traduction]

M. Clermont: Monsieur le président, avez-vous expliqué aux témoins pourquoi il n'y a pas beaucoup de membres du comité présents?

Le président: Nous en avons parlé avant la réunion, monsieur Clermont.

M. Clermont: Merci.

M. White: La qualité y est sans aucun doute.

Le président: Merci.

M. Clermont: Le Comité est censé entendre des témoins représentant le peuple canadien. De l'autre côté, il s'agit surtout des banques étrangères.

Le président: La prochaine réunion aura lieu demain matin à 11 h 00 dans cette salle. Le témoin sera le professeur Pattison de l'université Western Ontario.

La séance est levée.

APPENDIX "FTEA-4-B"

13th September, 1978

Standing Committee on Finance
Trade and Economic Affairs
(Bank Act Study)
House of Commons,
Ottawa, Ontario.

The attached submission covering the decennial revision of the Bank Act is presented on behalf of Montreal Trust Company, The Royal Trust Company and Victoria and Grey Trust Company.

In summary, our submission notes that the Trust Industry represents the main source of competition to the Chartered Banks. In order to maintain and encourage this competition, we recommend that:—

- (1) Chartered Banks be required to maintain reserves on all deposits, including those for fixed terms in excess of one year.
- (2) The present limit on investments in mortgages by the Chartered Banks be maintained.

SUBMISSION TO THE STANDING COMMITTEE
ON FINANCE, TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS
(BANK ACT STUDY)

We welcome the opportunity to present to the Committee this brief with respect to Bill C-57 covering the decennial revision of the Bank Act.

Our major concern is the weakening of the competitive position of the Trust Industry (*comprising trust and mortgage loan companies*) relative to the Chartered Banks which is contrary to the declared objective of the proposals contained in the White Paper on the Revision of Canadian Banking Legislation, issued in August 1976. The White Paper stated the objective of "a banking and financial system as competitive as possible". Several provisions of Bill C-57 will allow greater access by the banks to fields that have traditionally been the prime operations of trust and mortgage loan companies. Specifically, these fields are those of mortgage funding, tax-deferral savings plans and long term deposits. It is our opinion that the enactment of Bill C-57, particularly Section 204(8)(d), will not achieve the competitive objective as stated in the White Paper. On the contrary, it could well have a severe impact to the disadvantage of the Trust Industry and in the event be to the sole benefit only to members of the banking community. Today, among financial institutions in Canada, the Trust Industry represents the main source of competition to the Chartered Banks. Surely this position should not only be maintained but encouraged.

APPENDICE «FTEA-4-B»

le 13 septembre 1978

Commission permanente sur les Finances,
le Commerce et les Affaires économiques
(Étude de la Loi sur les banques)
Chambre des communes
Ottawa, Ontario

Nous vous présentons le mémoire ci-joint, concernant la révision décennale de la Loi sur les banques, au nom de la Compagnie Montreal Trust, de la Compagnie Trust Royal et de la Victoria and Grey Trust Company.

En résumé, notre mémoire fait ressortir le fait que le secteur fiduciaire constitue le principal concurrent des banques à charte. Afin de maintenir et d'encourager cette émulation, nous recommandons:

- 1) Que les banques à charte aient à maintenir des réserves sur tous les dépôts, y compris les dépôts à terme fixe à plus d'un an.
- 2) Que la limite actuelle imposée aux banques sur les placements hypothécaires soit maintenue.

MÉMOIRE SOUMIS À LA COMMISSION
PERMANENTE SUR LES FINANCES,
LE COMMERCE ET LES AFFAIRES ÉCONOMIQUES
(ÉTUDE DE LA LOI SUR LES BANQUES)

Nous apprécions vivement de pouvoir présenter à la Commission ce mémoire sur le Projet de loi C-57 concernant la révision décennale de la Loi sur les banques.

Nous sommes préoccupés par le fait que le secteur fiduciaire (regroupant les sociétés de fiducie et de prêt hypothécaire) se trouve placé dans une situation désavantageuse du point de vue concurrentiel par rapport aux banques à charte, ce qui va à l'encontre des intentions avouées du Livre blanc sur la révision de la législation bancaire canadienne, paru en août 1976. Rappelons que l'objectif de cette révision était alors «d'établir un système financier et bancaire aussi concurrentiel que possible». Plusieurs dispositions du Projet de loi C-57 donnent aux banques un accès plus large à des secteurs où, de tout temps, les sociétés de fiducie et de prêt hypothécaire ont exercé l'essentiel de leurs activités. Nous voulons parler notamment du financement hypothécaire, des régimes d'épargne permettant les reports d'impôts et des dépôts à long terme. A notre avis, l'adoption du Projet de loi C-57, et notamment de l'article 204(8)d), ne permettra pas d'atteindre les objectifs que s'était fixé le Livre blanc au chapitre de la concurrence. Au contraire, cet article pourrait désavantager très sensiblement le secteur fiduciaire et n'être profitable qu'aux membres du système bancaire. A l'heure actuelle, les sociétés de fiducie et de prêt hypothécaire sont les seules à pouvoir concurrencer sérieusement les banques à charte. C'est une situation qu'il convient non seulement de maintenir mais, plus encore, d'encourager.

Role of Trust and Mortgage Loan Companies

As background, we would like to place in perspective the historical role of trust and mortgage loan companies with respect to banks.

Many Canadian bankers in recent public comment have implied that the Trust Industry is infringing on the function of banking. Nothing could be further from the truth and legislators should be properly informed of the facts. It is a fact that mortgage loan companies, the origination of which was well over 125 years ago, predated the banks by many years in the function of collecting and holding the personal savings of Canadians at interest. In addition, the unique financial instrument of deposits with fixed terms of from 1 to 5 years was introduced to Canadian financial markets by our industry and we continue to hold a dominant position in this field.

Historically, and presently, our industry is the largest and most consistent supplier of residential mortgages in Canada. Collectively, companies in our industry account for 25% of a national total of some \$100 billion of mortgages. In the ten year period since the last revision of the Bank Act, the Chartered Banks increased their total mortgage holdings by almost \$11 billion, representing 14% of total growth in assets. In the same period, the Trust Industry had a total growth in mortgages of over \$20 billion, which represents 80% of their total growth in assets.

Reserve Requirements and Investment Restrictions

Also, as background to our submission, the current restrictions imposed on the Trust Industry by regulatory authorities should be understood. Bankers have opined in public that because members of the Trust Industry are not required to maintain reserves with the Bank of Canada, they have somehow escaped legislative controls. This is not correct as our industry is subject to a variety of Acts and Regulations. Generally it is much more restrictive legislation at both federal and provincial levels than applies to the Banking Systems.

On the matter of reserves, for the Trust Industry, there is a legal limitation on the multiple of total deposits and borrowings to shareholders equity. No legal limitation has been imposed upon the Chartered Banks. (Although it is proposed that the revised Bank Act will give the Minister of Finance authority to prescribe regulations covering adequacy of capital). Generally, trust and mortgage loan companies can maintain deposits and borrowings up to a multiple of 20 times shareholders equity. This multiple may be increased up to 25 times upon the discretion of regulatory authorities if certain tests are met. The banks are without any imposed limitation and most banks currently have a multiple in excess of 30 times. Therefore in effect through the multiple limitation, the trust companies can be considered to maintain reserves relatively larger than requirements imposed upon the chartered Banks.

In addition, the Trust Industry has liquidity requirements imposed upon it by federal and provincial authorities. It is our opinion that these liquidity requirements are superior to those applicable to the Chartered Banks because they are more specifically tailored to maturities of the liabilities incurred by our companies.

Rôle des sociétés de fiducie et de prêt hypothécaire

Nous aimerions tout d'abord replacer dans une juste perspective le rôle des sociétés de fiducie et de prêt hypothécaire vis-à-vis des banques.

Récemment, de nombreux banquiers canadiens ont laissé publiquement entendre que les activités du secteur fiduciaire empiétaient sur la fonction bancaire. Rien n'est plus inexact et nous pensons que les législateurs doivent être informés de façon objective. Il est certain que les sociétés de prêt hypothécaire, apparues il y a plus de 125 ans, ont accepté et rémunéré, bien avant les banques, les dépôts d'épargne des Canadiens. Par ailleurs, ce sont ces mêmes sociétés qui ont introduit les dépôts à terme fixe, de 1 à 5 ans, sur le marché financier canadien, et qui continuent d'occuper une position prépondérante dans ce domaine.

Notre secteur a toujours été et reste le plus important et le plus constant fournisseur de capitaux hypothécaires résidentiels au Canada. Globalement, le sociétés de fiducie ont à leur actif plus de 25% du total national des prêts hypothécaires, évalué à \$100 milliards. Au cours de la décennie qui a suivi la précédente révision de la législation bancaire, les banques à charte ont accru leur portefeuille hypothécaire de près de \$11 milliards, soit 14% de la hausse totale de leurs actifs, alors que le secteur fiduciaire progressait de plus de \$20 milliards représentant 80% de l'accroissement total de ses actifs.

Réserves obligatoires et restrictions sur les placements

Nous aimerions également, dans le cadre de ce mémoire, que soit comprise la nature des restrictions actuellement imposées au secteur fiduciaire par le législateur. Les banquiers ont publiquement déclaré que le secteur fiduciaire échappait dans une certaine mesure aux restrictions puisqu'il n'était pas tenu de maintenir des réserves auprès de la Banque du Canada. Il s'agit d'une affirmation erronée étant donné que notre secteur est régi par divers lois et règlements qui, en général, sont beaucoup plus contraignants que ceux auxquels est soumis le système bancaire, tant au niveau fédéral que provincial.

En ce qui a trait aux réserves, la loi limite le total des dépôts et des emprunts du secteur fiduciaire à un certain multiple de l'avoir des actionnaires. Aucune limite semblable n'a été imposée aux banques à charte (bien qu'il soit proposé que la nouvelle Loi sur les banques confère au ministre des Finances le pouvoir de réglementer la suffisance du capital.) En général, les sociétés de fiducie et de prêt hypothécaire peuvent maintenir leurs dépôts et leurs emprunts jusqu'à concurrence de 20 fois l'avoir des actionnaires. Ce multiple peut être porté à 25, au choix des autorités, si certaines conditions sont remplies. Aucune limite de ce genre n'est imposée aux banques et la plupart d'entre elles ont actuellement des multiples supérieurs à 30. Par conséquent, en raison de cette limitation des multiples, les sociétés de fiducie se trouvent à maintenir des réserves relativement plus importantes que celles qui sont imposées aux banques à charte.

De plus, les autorités fédérales et provinciales obligent le secteur fiduciaire à conserver des liquidités qui, à notre avis, sont supérieures à celles des banques à charte puisqu'elles sont établies en fonction des échéances auxquelles ont à faire face nos sociétés.

Investment powers of trust companies are much more restrictive than powers given to the Chartered Banks. By legal restrictions we are excluded from commercial lending generally and consequently investment in mortgages must account for the substantial part of our total investments.

Bill C-57

The legislation as now proposed will allow the Chartered Banks unlimited access to the residential as well as the industrial and commercial mortgage markets. Their competitive position in selling deposit-based tax deferral plans (*RRSP's and RHOSP's*) is to be improved with the elimination of the necessity for an independent trustee for these plans. Enactment of provisions of section 204(8)(d) of Bill C-57 will permit the Chartered Banks to compete directly with, and to the detriment of, trust companies for longer term deposits, particularly those having terms of 1 to 5 years. These proposed amendments to the Bank Act present our industry with a substantial challenge. It is specifically on the matters of mortgages and long term deposits, which in the Trust Industry are interrelated, that we wish to present our firm views to the Committee by this brief. We hope by this brief you will obtain a clearer understanding of the effect the proposed Act will have on companies, both large and small, in the Trust Industry across Canada.

Funds derived from these long term deposits represent the major portion of the Trust Industry's financial intermediary operations in Canada and are used almost exclusively in financing the purchase of thousands of homes of Canadians. For trust companies generally, investment in mortgages is the only viable means available for employment of 1 to 5 year term deposits. In addition, as a matter of sound business practice, companies in our industry generally have followed the practice of matching term deposit liabilities with investments having similar maturities, chiefly mortgages. These fundamental conditions have resulted in the consistent flow of funds from trust companies into the housing industry of Canada for more than 100 years.

The greater access given the banks to our traditional long term deposits will increase their competitive position at the expense of the Trust Industry and could impact therefore on the supply of funds available for mortgage financing so as to seriously distort the present mortgage lending system in Canada. In the banking field, mortgages are basically an alternative to the major activity of commercial lending. If banks are allowed greater access to the market for 1 to 5 year term deposits than they presently enjoy, the probability exists that such funds may be channeled through the banking system to commercial lending as it may suit the individual bank, and housing mortgages will continue to be used only as an optional investment. Banks use mortgages at their convenience and not to meet the specific current demands for mortgage financing and in our view, in periods of high consumer demand for both personal and commercial loans, the supply of funds available from banks for mortgages will diminish materially and would increase the volatility of mortgage interest rates.

Presently, banks must maintain reserves on all deposits, including those for fixed terms in excess of one year. Provision

Les pouvoirs conférés aux sociétés de fiducie en matière d'investissement sont beaucoup plus restreints que ceux dont jouissent les banques à charte. De par la loi, nous ne pouvons consentir de prêts commerciaux généraux et, en conséquence, la majorité de nos investissements doivent être orientés sur le secteur hypothécaire.

Projet de loi C-57

Sous sa forme actuelle, le Projet de loi donne aux banques à charte un accès illimité au marché hypothécaire résidentiel, industriel et commercial. La position avantageuse des banques en matière de régimes de dépôt permettant les reports d'impôts (REER et REEL) s'en trouve encore favorisée puisque ces dernières pourraient ne plus avoir besoin des services d'un fiduciaire indépendant. L'adoption des dispositions de l'article 204(8)(d) du Projet de loi C-57 permettra aux banques à charte de concurrencer directement les sociétés de fiducie, au détriment de ces dernières, en matière de dépôts à long terme, notamment de 1 à 5 ans. Les amendements proposés constituent donc un défi de taille pour notre secteur. Nous souhaitons plus particulièrement insister, devant la Commission, sur la question des prêts hypothécaires et des dépôts à long terme qui, dans notre secteur d'activité, sont intimement liés. Nous espérons que ce mémoire vous permettra de comprendre clairement quels pourraient être les effets du Projet de loi sur les petites et les grandes sociétés de fiducie, partout au Canada.

Les capitaux fournis par les dépôts à long terme permettent au secteur fiduciaire d'exercer l'essentiel de son rôle d'intermédiaire financier et sont consacrés en quasi-totalité au financement de l'achat de milliers de maisons par les Canadiens. Pour les sociétés de fiducie en général, le secteur hypothécaire est le seul à pouvoir absorber rentablement les dépôts à terme de 1 à 5 ans. De plus, pour des raisons de pure logique commerciale, ces dernières ont généralement maintenu un sain équilibre entre leur passif-dépôts à terme et leurs placements de même échéance, notamment pour les prêts hypothécaires. Ces facteurs fondamentaux ont permis aux sociétés de fiducie de canaliser un flot continu de capitaux vers le secteur domiciliaire canadien, depuis plus d'un siècle.

Les banques ayant plus largement accès aux dépôts à long terme qui ont toujours été notre lot propre, elles se trouveront en position plus concurrentielle, à notre détriment, ce qui pourrait affecter la disponibilité des capitaux réservés au secteur hypothécaire et, partant, introduire des distorsions sérieuses dans le système actuel du financement hypothécaire au Canada. Pour les banques, les prêts hypothécaires ne sont qu'un à-côté de leur principale activité: le prêt commercial. Si les banques ont plus facilement accès au marché des dépôts à terme de 1 à 5 ans, il est probable qu'elles canaliseront les capitaux ainsi obtenus vers les prêts commerciaux, selon leurs besoins particuliers, et les prêts hypothécaires domiciliaires ne resteront qu'une option de placement. Les banques utilisent le marché hypothécaire à leur convenance et non pas pour satisfaire leurs besoins spécifiques de financement; à notre avis, si la demande de prêts personnels et commerciaux est élevée, les banques y répondront en priorité, restreignant la disponibilité des capitaux hypothécaires, ce qui conduira à une plus grande instabilité des taux sur ce marché.

À l'heure actuelle, les banques doivent maintenir des réserves sur tous les dépôts, y compris les dépôts à terme fixe de

204(8)(d) of Bill C-57 virtually exempts banks from reserve requirements for longer term deposits. It should be appreciated that the removal of this restriction will permit Chartered Banks to compete directly with, and to the detriment of, trust companies for longer term deposits, particularly those having term of 1 to 5 years.

Also of equal concern to us is that the effect of Section 204(8)(d) of Bill C-57 will act much more severely against the Trust Industry than the relative proposal contemplated previously in the White Paper. Your attention is drawn to the wording of this section and the first paragraph of page 20 of the White Paper. Formerly, in the White Paper, the Department of Finance proposed the *inclusion* in reserve requirements of "all time deposits having an original term to maturity in excess of one year that are in practice *encashable on demand*". Section 204(8)(d) of Bill C-57 if enacted, will nullify this intent of the White Paper as it provides for an *exemption* from reserve requirements for deposits of one year or greater provided they are not encashable within one year.

Current conditions and the prospects for the future indicate a lack of justification for a larger mortgage market in Canada. Presently there is a surplus of funds available for mortgages—that is the financing needs of property owners, or prospective property owners, is less than the funds available from investors. Furthermore, demographic trends indicate that housing demand will peak within the next few years and decline thereafter. With these conditions, there is no justification for an extension of the banks lending powers in the mortgage area.

Recommendations

In summary, we recommend that:

- (1) Chartered Banks be required to maintain reserves on all deposits, including those for fixed terms in excess of one year.
- (2) The present limit on investments in mortgages by the Chartered Banks be maintained.

7th September, 1978.

plus d'un an. Les dispositions figurant à l'article 204(8)(d) du Projet de loi C-57 les exemptent virtuellement de maintenir des réserves pour les dépôts à long terme. Il est important de bien saisir que la levée de cette restriction permettra aux banques à charte de concurrencer directement les sociétés de fiducie, à leur détriment, pour les dépôts à long terme, en particulier de 1 à 5 ans.

Il est également préoccupant de constater que les répercussions de l'article 204(8)(d) du Projet de loi C-57 seront beaucoup plus sévères vis-à-vis du secteur fiduciaire que les propositions correspondantes du Livre blanc. Nous attirons votre attention sur la formulation de cet article et sur celle du premier paragraphe de la page 20 du Livre blanc. A l'origine, le ministère des Finances proposait l'*inclusion* dans les réserves obligatoires «de tous les dépôts à terme ayant initialement un an ou plus à courir avant l'échéance et qui peuvent en pratique, être *retirés à vue*.» S'il est adopté, l'article 204(8)(d) du Projet de loi C-57 ira à l'encontre de cet objectif, puisqu'il prévoit d'exempter des réserves obligatoires les dépôts d'un an et plus, dans la mesure où ils ne sont pas encaissables à moins d'un an.

La conjoncture actuelle et les projections établies indiquent que rien ne permet de tabler sur un accroissement du marché hypothécaire au Canada. Pour le moment, les capitaux hypothécaires disponibles sont excédentaires, c'est-à-dire que les besoins financiers des propriétaires actuels ou potentiels sont inférieurs à l'offre des investisseurs. De plus, les tendances démographiques indiquent que la demande domiciliaire atteindra son sommet au cours des quelques prochaines années et baissera par la suite. Dans de telles conditions, rien ne justifie d'élargir les possibilités de prêt des banques dans le domaine hypothécaire.

Recommandations

En résumé nous recommandons que:

- 1) les banques à charte aient à maintenir des réserves sur tous les dépôts, y compris les dépôts à terme fixe à plus d'un an.
- 2) la limite actuelle imposée aux banques sur les placements hypothécaires soit maintenue.

Le 7 septembre 1978.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From The Royal Trust Company:

Mr. K. A. White, Chairman, President and Chief Executive Officer.

From Victoria and Grey Trust Company:

Mr. W. H. Somerville, President and Chief Executive Officer.

From Montreal Trust:

Mr. H. T. Martin, Executive Vice-President and General Manager.

From Trust Companies Association of Canada:

Mr. W. W. Potter, Executive Vice-President.

De la Compagnie Trust Royal:

M. K. A. White, président du Conseil d'administration, président et chef de service administratif.

De la Victoria and Grey Trust Company:

M. W. H. Somerville, président et chef de service administratif.

Du Montréal Trust:

M. H. T. Martin, vice-président exécutif et directeur général.

De l'Association des compagnies de fiducie du Canada:

M. W. W. Potter, vice-président exécutif.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 28

Thursday, January 25, 1979

Chairman: Mr. Robert Kaplan

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 28

Le jeudi 25 janvier 1979

Président: M. Robert Kaplan

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Standing Committee on*

Finance, Trade and Economic Affairs

(SUBCOMMITTEE A)

Chairman: Mr. Robert Kaplan

*Procès-verbaux et témoignages
du Comité permanent des*

Finances, du commerce et des questions économiques

(SOUS-COMITÉ A)

Président: M. Robert Kaplan

RESPECTING:

Subject-matter of Bill C-15, the Banks and
Banking Law Revision Act, 1978

CONCERNANT:

La teneur du Bill C-15, Loi de 1978 remaniant la
législation bancaire

WITNESSES:

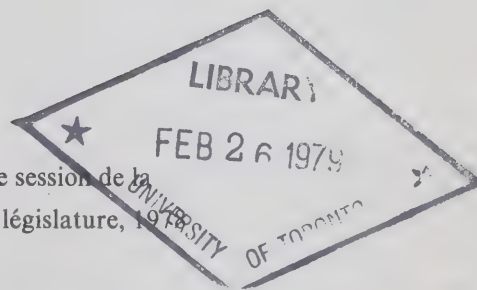
(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Fourth Session of the
Thirtieth Parliament, 1978

Quatrième session de la
trentième législature, 1978



STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Robert Kaplan

Vice-Chairman: Mr. Jacques-L. Trudel

Messrs.

Clarke
(*Vancouver Quadra*)
Clermont
Collenette
Gray

Herbert
Johnston (*Westmount*)
Kempling
Lambert (*Bellechasse*)
Lambert (*Edmonton West*)

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES,
DU COMMERCE ET DES QUESTIONS
ÉCONOMIQUES

Président: M. Robert Kaplan

Vice-président: M. Jacques-L. Trudel

Messieurs

Leblanc (*Laurier*)
Lumley
Martin
McCain

Philbrook
Ritchie
Rynard
Saltsman
Stevens—(20)

(Quorum 11)

Le greffier du Comité

Mary MacDougall

Clerk of the Committee

SUBCOMMITTEE A

Chairman: Mr. Robert Kaplan

Messrs.

Herbert
Johnston (*Westmount*)
Kempling

Leblanc (*Laurier*)
Lumley

SOUS-COMITÉ A

Président: M. Robert Kaplan

Messieurs

Martin
Rynard

Saltsman
Stevens—(10)

(Quorum 6)

Le greffier du sous-comité

Mary MacDougall

Clerk of the Subcommittee

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, JANUARY 25, 1979

(4)

[Text]

Subcommittee A of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 9:42 o'clock a.m. this day, the Chairman, Mr. Kaplan, presiding.

Members of the Subcommittee present: Messrs. Kaplan, Kempling and Martin.

In attendance: Dr. Wayne Clendenning, Senior Advisor; Mr. Norman Willans, Library of Parliament.

Witnesses: Mr. Jack Hendley, Senior General Manager, International Division, Midland Bank Limited. Mr. Dennis G. Sherwood, President, Midland Financial Services Limited.

The Subcommittee resumed consideration of its Order of Reference dated Thursday, November 23, 1978 relating to the hearing of evidence on the subject-matter of Bill C-15, An Act to revise the Bank Act, to amend the Quebec Savings Banks Act and the Bank of Canada Act, to establish the Canadian Payments Association and to amend other Acts in consequence thereof.

Mr. Hendley made a statement and, with Mr. Sherwood, answered questions.

The Chairman authorized that the brief presented by Midland Financial Services Limited be appended to this day's Minutes of Proceedings and Evidence. (*See Appendix "FTEA-4-A".*)

At 10:50 o'clock a.m., the Subcommittee adjourned until 3:30 o'clock p.m. this day.

AFTERNOON MEETING

(5)

Subcommittee A of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:40 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Kaplan, presiding.

Members of the Subcommittee present: Messrs. Kaplan, Kempling and Stevens.

In attendance: Dr. Wayne Clendenning, Senior Advisor; Mr. Norman Willans, Library of Parliament.

Witnesses: Mr. A. D. B. Wright, President, Grindlays Financial Services (Canada) Limited. Mr. Tony Hambro, General Manager, Europe and Americas Division, Grindlays Bank Limited.

The Subcommittee resumed consideration of its Order of Reference dated Thursday, November 23, 1978 relating to the hearing of evidence on the subject-matter of Bill C-15, An Act to revise the Bank Act, to amend the Quebec Savings Banks Act and the Bank of Canada Act, to establish the Canadian Payments Association and to amend other Acts in consequence thereof.

Mr. Wright made a statement and, with the other witness, answered questions.

The Chairman authorized that the brief presented by Grindlays Financial Services (Canada) Limited be printed as an

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 25 JANVIER 1979

(4)

[Traduction]

Le sous-comité A du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 9 h 42 sous la présidence de M. Kaplan (président).

Membres du sous-comité présents: MM. Kaplan, Kempling et Martin.

Aussi présents: MM. Wayne Clendenning, conseiller principal; et Norman Willans de la Bibliothèque du Parlement.

Témoins: M. Jack Hendley, premier directeur général, Division internationale, Midland Bank Limited; et M. Dennis G. Sherwood, président, Midland Financial Services Limited.

Le sous-comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du jeudi 23 novembre 1978 relatif à l'audition de témoignages sur la teneur du bill C-15, Loi remaniant la Loi sur les banques, modifiant la Loi sur les banques d'épargne de Québec et la Loi sur la Banque du Canada, instituant l'Association canadienne des paiements et apportant à certaines autres lois des modifications corrélatives.

M. Hendley fait une déclaration puis, avec M. Sherwood, répond aux questions.

Le président autorise que le mémoire présenté par Midland Financial Services Limited soit joint aux procès-verbal et témoignages de ce jour. (*Voir Appendice «FTEA-4-A».*)

A 10 h 50, le sous-comité suspend ses travaux jusqu'à 15 h 30.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

(5)

Le sous-comité A du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 40 sous la présidence de M. Kaplan (président).

Membres du sous-comité présents: MM. Kaplan, Kempling et Stevens.

Aussi présents: M. Wayne Clendenning, conseiller principal; et M. Norman Willans de la Bibliothèque du Parlement.

Témoins: M. A. D. B. Wright, président, Grindlays Financial Services (Canada) Limited; et M. Tony Hambro, directeur général, Division de l'Europe et des Amériques, Grindlays Bank Limited.

Le sous-comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du jeudi 23 novembre 1978 relatif à l'audition de témoignages sur la teneur du bill C-15, Loi remaniant la Loi sur les banques, modifiant la Loi sur les banques d'épargne de Québec et la Loi sur la Banque du Canada, instituant l'Association canadienne des paiements et apportant à certaines autres lois des modifications corrélatives.

M. Wright fait une déclaration puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

Le président autorise que le mémoire présenté par Grindlays Financial Services (Canada) Limited soit joint aux procès-ver-

appendix to this day's Minutes of Proceedings and Evidence. (See Appendix "FTEA-5-A".)

At 4:45 o'clock p.m., the Subcommittee adjourned until 8:00 o'clock p.m., Monday, January 29, 1979.

bal et témoignages de ce jour. (Voir Appendice «FTEA-5-A».)

A 16 h 45, le sous-comité suspend ses travaux jusqu'au lundi 29 janvier 1979, à 20 heures.

Le greffier du sous-comité

Mary MacDougall

Clerk of the Subcommittee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Thursday, January 25, 1979

• 0942

[Texte]

The Chairman: I call the meeting to order.

We are resuming consideration of the subject matter of Bill C-15, the Banks and Banking Law Revision Act, 1978. In our first hour and a half this morning, that is until 11:00, we have witnesses from Midland Financial Services Limited.

Beside me, Mr. Jack Hendley, Senior General Manager, International Division of the Midland Bank Limited, and with him, Mr. Dennis G. Sherwood, President.

A brief has been received and circulated, translated, from Midland Financial Services Limited, but I understand that Mr. Hendley has some introductory remarks so I will call on him now.

Mr. Hendley.

Mr. Jack Hendley (Senior General Manager, International Division, Midland Bank Limited): Thank you, Mr. Chairman, I am very grateful for the opportunity to appear and to answer any questions and to amplify the written submission to which the Chairman has referred.

My name is Jack Hendley. I am the Senior General Manager of Midland Bank, and also Chairman of our subsidiary here in Canada, Midland Financial Services. My colleague here is Mr. Dennis Sherwood, who is a Canadian citizen and who is President of Midland Financial Services. I would like to commence, if I may, just for a minute or two, by giving you some background on the Midland Bank group.

It is one of the big four banks in the United Kingdom. We have 100,000 stockholders, Capital resources in Canadian dollars, about \$2,000 million, a balance sheet of over \$30,000 million, over 60,000 staff and 3,500 branches including 360 branches in Scotland through our subsidiary the Clydesdale Bank, and 250 branches in Northern Ireland and Eire through our subsidiary the Northern Bank.

The Midland Bank group is not in fact just a commercial bank. In the group is a merchant bank, a travel and travel cheque company, a leasing company, a factoring company, an installment credit company, an insurance broking company and an export finance company.

We have always been very active internationally. We have branches, representative subsidiaries, joint ventures in most world financial centres including, of course, Canada. Our first representation here was in 1971, and in 1975, at the end, we set up Midland Financial Services which now has a total balance sheet of over \$90 million and is lending over \$50 million. Interestingly enough, 70 per cent of that is to Canadian companies with no U.K. or Midland Bank connection at all. We believe, in all modesty, we have found a valuable niche for servicing small- to medium-size companies who perhaps do not rate top-level treatment from the big Canadian chartered banks. We think a small and flexible and hopefully expert unit, has found a niche, which we can exploit. We have raised the funds, apart from our own capital, by issuing in the commer-

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le jeudi 25 janvier 1979

[Traduction]

Le président: A l'ordre, s'il vous plaît.

Nous reprenons l'étude du bill C-15, Loi de 1978 remaniant la législation bancaire. Au cours de la première séance, c'est-à-dire jusqu'à 11 heures, nous entendrons des représentants de la *Midland Financial Services Limited*.

A mes côtés il y a M. Jack Hendley, premier directeur général, division internationale de la *Midland Bank Limited* et M. Dennis G. Sherwood, président.

La *Midland Financial Services Limited* nous a envoyé un mémoire et sa traduction à l'avance et nous vous l'avons distribué. M. Hendley aimerait toutefois faire quelques remarques préliminaires, alors je lui cède la parole.

Monsieur Hendley.

M. Jack Hendley (premier directeur général, Division internationale, Midland Bank Limited): Merci, monsieur le président. Je vous suis reconnaissant de nous avoir invités à comparaître afin de répondre aux questions et d'étoffer un peu le mémoire auquel le président a fait allusion.

Je m'appelle Jack Hendley et je suis le premier directeur général de la *Midland Bank*. Je suis également président du conseil d'administration de notre filiale canadienne, la *Midland Financial Services*. Mon collègue ici présent s'appelle Dennis Sherwood. Il est citoyen canadien et est président de la *Midland Financial Services*. Je vais commencer par vous tracer un historique du groupe de la *Midland Bank*.

La *Midland Bank* est l'une des quatre grandes banques du Royaume-Uni. Elle compte 100,000 actionnaires; son actif, en dollars canadiens, est d'environ 2 milliards et son bilan, de plus de 30 milliards. Elle emploie plus de 60,000 personnes et compte 3,500 succursales dont 360 en Écosse, sous le nom d'une filiale, la *Clydesdale Bank*, et 250 en Irlande du Nord et en Eire sous le nom d'une autre filiale, la *Northern Bank*.

Le groupe de la *Midland Bank* n'est pas en fait une simple banque commerciale. Il comprend une banque mercantile, une société émettant des chèques de voyage et une agence de voyage, une société de crédit-bail, une société d'affacturage, une société de crédit provisionnel, une société de courtiers d'assurance et une société de financement des exportations.

Nous avons toujours été très actifs sur le marché international. Nous avons des succursales, des filiales, des entreprises conjointes dans la plupart des grands centres financiers dont le Canada, bien entendu. Nos premiers représentants se sont établis ici en 1971, et en 1975 nous avons finalement créé la *Midland Financial Services* dont le bilan dépasse maintenant les 90 millions de dollars et dont les prêts totalisent plus de 50 millions. Fait intéressant à noter, 70 p. 100 de ces prêts sont consentis à des sociétés canadiennes qui n'ont absolument aucune relation d'affaires avec le Royaume-Uni ou la *Midland Bank*. En toute modestie, nous croyons nous être fait une petite liste intéressante dans le secteur des petites et moyennes entreprises qui ne sont toujours pas traitées avec tous les égards par les grandes banques à charte canadiennes. Notre

[Text]

cial paper market notes guaranteed by Midland Bank Limited, which is the normal drill for these financial services companies, quasi banks.

• 0945

The Chairman: That is your British parent.

Mr. Hendley: That is our parent company.

We have seen and we support the submissions that came from the British Bankers Association and from the *Fédération Bancaire*, but I gather that this Committee has already heard far too much and too often on various points such as the inability to open branches here and the limitation of only five branches to a foreign bank subsidiary and the limitations of size, so I would rather not comment at length on these points that have been dealt with, just merely to mention that working, as I do, out of London I must comment on the total freedom granted to Canadian banks in London. The bidg five have many hundreds of staff in London and they have total freedom to open as many branches as they want throughout the United Kingdom and as many subsidiary companies as they wish in bank or financially related services. Our main problem in the proposed legislation is a different one, as you will have gathered from our submission. It is the treatment of our existing Midland Bank Group subsidiaries and investments here in Canada. Perhaps I may expand on each of them just a little, with your indulgence, Mr. Chairman.

The first one is the Thomas Cook company. There are two companies here: one is Thomas Cook Canada Limited, one is Thomas Cook (Travel). Thomas Cook have been in Canada since 1920. They have 18 offices all over Canada. Not only do they deal with ordinary business and holiday travel requirements, they are also one of the only two companies in the world that issue travellers cheques in Canadian dollars—the other one is American Express. There are over 100 staff here, all Canadian citizens. This subsidiary we own 100 per cent.

Secondly, I would like to mention London American Finance Corporation (Canada) Limited. It is mentioned in our submission as Kimstone but we did indicate that we were changing the name. That change has now taken place, but the *raison d'être* has not changed in any way. This company specializes in financing Canadian exports largely covered by your own EDC. That was set up in 1971 and we own that 80 per cent—75 per cent directly and 5 per cent indirectly.

Thirdly, there is a company called Euings Limited, set up in 1951, which is an insurance broking firm. This is at the moment 80 per cent owned by Midland Bank and this has over 60 staff, again all Canadian citizens.

They are subsidiaries. We do also have a pure investment here in that we, Midland Bank, own 16 per cent of the Standard Chartered Bank and Standard Chartered Bank has set up a subsidiary company here called Standard Chartered Bank Limited. That is purely an investment.

[Translation]

petit groupe d'experts, du moins l'espère-t-on, plus ouvert, a trouvé un secteur que nous pouvons exploiter. En plus du capital que nous avions déjà, nous avons trouvé d'autres fonds en émettant des effets de commerce garantis par la *Midland Bank Limited*; c'est là la source de financement normal pour la plupart des sociétés et services financiers qui sont presque des banques.

Le président: C'est là votre société-mère britannique.

M. Hendley: C'est bien cela.

Nous avons pris connaissance des mémoires présentés par la *British Bankers Association* et par la Fédération bancaire et nous sommes d'accord avec ce qu'ils contiennent. Je crois toutefois que le comité a déjà trop entendu le même refrain: l'impossibilité d'ouvrir des succursales ici puisqu'une filiale d'une banque étrangère ne peut en ouvrir plus de cinq, et les limites imposées à leur envergure. Je ne m'étendrai donc pas là-dessus puisqu'on en a déjà parlé mais j'aimerais tout de même dire en passant qu'à Londres, où je travaille, les banques canadiennes ont entière liberté. Les cinq grandes banques canadiennes ont des centaines d'employés à Londres et sont libres d'ouvrir le nombre de succursales qu'elles désirent n'importe où au Royaume-Uni, et autant de filiales qu'elles souhaitent, que ce soit pour dispenser des services bancaires ou d'autres services financiers connexes. Le problème que nous pose le projet de loi est différent, vous l'aurez compris en lisant notre mémoire. Ce qui nous ennuie, c'est la façon dont on veut traiter les filiales et investissements du groupe de la Midland Bank qui sont déjà au Canada. Si vous le permettez, monsieur le président, je vais vous les décrire.

Il y a d'abord la société Thomas Cook qui compte en fait deux services: la Thomas Cook Canada Limited et la Thomas Cook (Travel). La société Thomas Cook est établie au Canada depuis 1920 et compte dix-huit bureaux un peu partout. Elle s'occupe de voyages d'affaires et d'agrément et en plus, elle est l'une des deux seules sociétés qui émettent des chèques de voyage en dollars canadiens, l'autre étant l'American Express. Cette filiale qui nous appartient entièrement compte plus d'une centaine d'employés, tous Canadiens.

Il y a aussi la London American Finance Corporation (Canada) Limited. Dans notre mémoire, on l'appelle Kimstone mais on précise qu'on est en train de changer sa raison sociale. Elle a maintenant sa nouvelle raison sociale, mais sa raison d'être n'a pas du tout changé. Cette société se spécialise dans le financement d'exportations canadiennes qui sont presque toutes garanties par la SEE. Cette société a été créée en 1971 et nous possédons 80 p. 100 de ces actions, 75 p. 100 directement et 5 p. 100 indirectement.

En troisième lieu, il y a une société établie en 1951 qui s'appelle la Euings Limited, société de courtiers d'assurance. A l'heure actuelle, la Midland Bank possède 80 p. 100 de cette société qui compte plus d'une soixantaine d'employés, également tous Canadiens.

Ce sont toutes des filiales. Nous avons aussi en plus de véritables investissements. Par exemple, la Midland Bank possède 16 p. 100 de la Standard Chartered Bank qui a ouvert ici une filiale qui s'appelle la Standard Chartered Bank Limited. Voilà un simple investissement.

[Texte]

I would like just to make the point that all these were formed or acquired before we set up Midland Financial Services. They are all perfectly legally established, all providing jobs and benefit to the Canadian economy.

What worries us is that under the proposed bill if we do get allowed to accept banking status we either have to fold in these companies or divest down to 10 per cent. We cannot believe it is intended to close down existing properly established and legally set up companies by what will be in effect, in my view—and I am no lawyer—retrospective legislation, because these companies are here and they have been here many years. They are profitable, they are good corporate citizens, and by a change in your law they are required to close down or divest down to 10 per cent.

You might reasonably say, all right then Midland Bank, if you do not want to do this stay exactly as you are, as a financial service company. But as we see Clause 295(8) of this bill particularly, it seems that we shall not have the option necessarily to stay as we are because the inference is that if we do not apply for banking status, we should have to have some difficulty to get special permission to enable us to continue to issue a commercial paper guaranteed by our parent company, that is to say, it does not appear as if we can stay as we are. This puts us on the horns of a dilemma; if we apply as we wish to do to become a foreign bank, we have to start closing down and divesting existing and proper subsidiaries and the damage that may have on jobs and the economy generally: equally we cannot stay as we are. We are being put on the Morton's fork here of having to decide one of two totally impossible alternatives.

• 0950

Please do not believe, Mr. Chairman, that anything I am saying is without respect. I fully accept the right of Canada in having its own banking law to regulate its own Canadian banks. That is totally proper, totally acceptable. But I do suggest that if at all feasible before this becomes law then there could be one or two things done.

The first one is the suggestion on the last page of our submission that, as in the United States law, it might be possible to allow the existing situation to continue by legislation. I do have to make the point that we are not really competition to the major Canadian banks. In England we have 390 foreign banks in London alone, separate banks; not branches, 390 separate foreign banks. Now I do not complain about competition. Those of us who have been in England have a huge branch network. We like competition; it keeps us on our toes; it makes England a better broad financial centre and if you cannot lick small competition on your home ground, given your branch network and your ability to pick up deposits, you probably ought to get out of the banking business, if you cannot win on your home ground.

[Traduction]

Je tiens à souligner que toutes ces sociétés ont été créées ou achetées avant la fondation de la Midland Financial Services. Toutes sont constituées en bonne et due forme, créent des emplois et profitent à l'économie canadienne.

Ce qui nous inquiète, c'est que ce projet de loi nous obligera à fermer cette société ou à vendre tous les actifs au-delà de 10 p. 100 si nous voulons continuer à garder le statut de banque. Nous ne pouvons pas croire qu'on ait vraiment l'intention de faire fermer des sociétés parfaitement légales, constituées en bonne et due forme, par cette loi qui me paraît rétroactive, même si je ne suis pas moi-même avocat, puisque toutes ces sociétés sont établies depuis des années. Elles sont toutes rentables, de bonnes personnes morales et pourtant, une simple modification de votre législation les obligera à fermer leurs portes ou à se départir de toutes leurs parts au-delà de 10 p. 100.

Vous pourriez répliquer, avec raison, que si cela ne nous plaît pas, la Midland Bank pourrait continuer à offrir tout simplement ses services financiers, comme à l'heure actuelle. Mais surtout d'après l'article 295(8) du projet de loi, on dirait que nous ne pouvons même pas choisir de ne pas changer car on semble sous-entendre que si nous ne demandons pas le statut de banque, nous aurons du mal à obtenir cette permission spéciale qui nous permettrait de continuer à émettre des effets de commerce garantis par notre société mère. Autrement dit, il semble que nous ne pourrions même pas continuer d'exister sous notre forme actuelle. Nous voilà donc aux prises avec un dilemme: si nous demandons le statut de banque étrangère, comme nous le souhaitons, nous devons commencer à fermer certaines filiales et à nous départir d'une partie de nos actifs, avec toutes les conséquences que cela peut avoir sur les emplois et sur l'économie en général. En revanche, nous ne pouvons même pas continuer à exister sous notre forme actuelle. Nous voilà donc face à une alternative dont ni l'une ni l'autre des solutions n'est acceptable.

N'allez pas croire que je me moque de vous. Je reconnais parfaitement au Canada le droit d'avoir sa propre législation bancaire lui permettant de régir les banques canadiennes. C'est tout à fait normal et acceptable. Mais si c'est possible avant que la loi soit adoptée, il y aurait une ou deux modifications à apporter.

Vous trouverez la première à la dernière page de notre mémoire. Comme la législation américaine, on devrait permettre aux sociétés déjà établies de continuer à exister. Je dois préciser que nous ne faisons pas vraiment concurrence aux grandes banques canadiennes. En Angleterre, et à Londres seulement, il y a 390 banques étrangères distinctes, pas des succursales, 390 banques autonomes. Je ne me plains pas de la concurrence. Ceux d'entre vous qui sont allés en Angleterre ont dû remarquer notre vaste réseau de succursales. Nous aimons la concurrence car elle nous force à rester dynamiques. Cela fait de l'Angleterre un vaste et important centre financier car si on ne peut lutter contre les petits concurrents chez soi, avec son grand réseau de succursales et sa capacité d'attirer les déposants, mieux vaut se retirer du monde bancaire.

[Text]

I cannot believe the scale that is envisaged for a foreign bank, which is I believe of the order of \$500 million and not more than five branches and then perhaps an over-all limitation on the total of foreign bank business, can really be major competition to the home banks. In any case, the status quo as it exists today has not aroused a single squeak from our Canadian banking friends. Midland Financial Services trading; Thomas Cook has been here; Euings Limited are here; London American Finance Corporation Canada Limited are here and nobody has squeaked at all so there is no real change in the deal. The real change is the proposed legislation.

The second thing I would respectfully suggest, if it is not possible to wrap this matter up in the legislation on a kind of fair-play basis, at least there should be some indefinite grandfathering permitted for our existing subsidiaries.

Thank you, Mr. Chairman. That is all I want to say on a preliminary basis.

The Chairman: Just before I recognize Mr. Kempling, your last sentence puzzled me. You said, "indefinite grandfathering". You mean permanent grandfathering.

Mr. Hendley: The worst of all worlds, Mr. Chairman, would be to have a grandfathering of, say, two years. You people are all business and professional men.

The Chairman: Yes. I do want to ask you about it but not now because Mr. Kempling has the floor ahead of me.

Mr. Kempling: It is all right. It is really on the line.

The Chairman: I just did not understand it.

Mr. Hendley: What I was really saying is suppose grandfathering were limited—you know what I mean by the conflict of grandfathering . . .

The Chairman: Yes.

Mr. Hendley: . . . for two years. Anybody in the trade, in the profession, would say, "By God, those people have to divest of this inside two years. Now we really have them over a barrel. We will screw them over the price and they have no option because two years from now it has to be done."

The Chairman: That is right.

Mr. Hendley: If it were a minimum of 10 years, at least a reasonable and civilized divestment would be possible rather than being put into a difficult position.

Mr. Kempling: Yes, if I may just carry on, Mr. Chairman, with that train of thought. It is similar to having something at the pleasure of the Minister. Ministers change and conditions change and it is hardly a sound basis on which to have a business going.

I would, initially, like to thank the witnesses, first of all, for their submission and, secondly, to commend them on the chart showing their various subsidiaries. You may or may not know that we have had some difficulty in this Committee in getting similar information from Canadian banks. So it is very

[Translation]

Je ne peux pas croire que les restrictions qu'on entend imposer aux banques étrangères, je crois qu'elles ne pourront avoir plus de 500 millions de dollars et cinq succursales, sans compter une limite globale sur les transactions des banques étrangères, pourront les rendre compétitives par rapport aux banques canadiennes. De toute façon, aucun banquier canadien ne s'est encore plaint du statut quo actuel. Il y a la *Midland Financial Services*, la *Thomas Cook*, la *Euings Limited*, la *London American Finance Corporation Canada Limited* et personne ne s'est plaint de leur présence et rien n'est changé. La seule modification, c'est ce projet de loi.

Une autre suggestion que j'aimerais faire, c'est que s'il est impossible de régler équitablement cette question par une modification du projet de loi, on pourrait au moins prévoir une clause protégeant les droits acquis des filiales déjà établies pendant un délai illimité.

Merci, monsieur le président. Voilà tout ce que je voulais dire avant de commencer.

Le président: Avant de céder la parole à M. Kempling, j'aimerais que vous expliquiez votre dernière phrase. Vous parlez d'une protection des droits acquis pendant une durée illimitée. Entendez-vous par là une protection à vie?

M. Hendley: Le pire serait d'être protégé pendant deux ans seulement. Vous êtes tous des hommes d'affaires ou de professions libérales.

Le président: Oui. J'aimerais vous poser d'autres questions à ce sujet, mais plus tard, car pour l'instant c'est M. Kempling qui a la parole.

M. Kempling: Il n'y a pas de problème, c'est dans la même veine.

Le président: Je ne comprenais pas tout à fait.

M. Hendley: Ce que je voulais plutôt dire c'est que si on protège les droits acquis pendant un certain temps seulement, et vous savez sans doute ce que cela comporte . . .

Le président: Oui.

M. Hendley: . . . pendant deux ans par exemple, n'importe quel homme d'affaires pourra profiter du fait que nous soyons acculés au mur et que nous soyons obligés de nous départir de certains de nos actifs en moins de deux ans pour nous offrir des prix dérisoires.

Le président: Vous avez raison.

M. Hendley: Si on nous laissait au moins 10 ans pour le faire, nous pourrions nous départir de nos biens d'une façon civilisée et à un prix raisonnable au lieu de nous sentir pris à la gorge.

M. Kempling: Dans la même foulée, monsieur le président, je dirais que c'est comme lorsqu'on est à la merci du bon plaisir du ministre. Après tout, les ministres vont et viennent, les circonstances changent et on peut difficilement mener des affaires dans des conditions aussi aléatoires.

J'aimerais d'abord remercier les témoins de leur mémoire et les féliciter du tableau de leurs filiales qui est annexé. Vous savez peut-être que le Comité a eu beaucoup de mal à obtenir des renseignements semblables des banques canadiennes. Je ne dirais pas que vous êtes une banque étrangère puisque vous

[Texte]

refreshing to see—I will not call you a foreign bank, you have been here long enough that I think you are part of the country and part of the system, but it is refreshing to see someone come in and without being asked, lay out their active subsidiaries all over the world for us. We asked the Canadian Bankers' Association if we could have a list of the wholly-owned subsidiary companies of the chartered banks of Canada and they told us the Inspector General of Banks had them, and when we asked the Inspector General of Banks if he would produce them, he said not without the permission of the Canadian banks. So we have a chicken-and-egg situation. And now we found out yesterday from a witness that we will be able to get at least some of this information through the Bank of England, where foreign banks have to list with the Bank of England all their subsidiary companies, so perhaps out of all this mish-mash we will find out, one way or another, either through our own banking affiliates or companies or organizations, what subsidiaries are held by our banks, or we will get it through the Bank of England or perhaps through the Americans if our own people will not come forward. So I appreciate that.

• 0955

Did you have any discussions with the Inspector General of Banks prior to the writing of this present legislation regarding your position? Did you have any contact at all?

Mr. Sherwood: Yes, indeed.

Mr. Kempling: Was this all gone over, the difficulties you have experienced?

Mr. Sherwood: Yes, going back to the former Inspector General of Banks, when we first started making representations.

Mr. Kempling: I see.

Mr. Sherwood: Also Mr. Kenneth, of course, was in the Finance Department writing the original act at that time.

Mr. Kempling: I see.

Mr. Sherwood: And it was discussed very fully with him. So the answer to your question is yes.

Mr. Kempling: I find that amazing.

I am interested in this. In your brief, first of all, you make reference on the last page of your brief to legislation passed in the United States recently.

We would like to refer to legislation, similar to Bill C-57, recently passed by the United States Congress, that incorporates in principle that no domestic or foreign bank may be directly or indirectly interested in both banking and non-banking activities . . .

etc. Are you referring to the International Banking Act of 1978?

Mr. Hendley: That is so, yes.

Mr. Kempling: We have not seen that yet and nobody here seems to know very much about it but I understand that that act allows existing foreign banks in the United States to carry on their operations and they have all the rights and privileges of domestic banks with that proviso, that they cannot engage

[Traduction]

êtes ici depuis assez longtemps pour qu'on vous considère comme quelqu'un d'ici faisant partie du système, mais cela fait plaisir de voir quelqu'un nous apporter une liste de ses filiales actives partout dans le monde sans même qu'on soit obligé de la lui demander. Nous avons demandé à l'Association canadienne des banquiers une liste de toutes les filiales appartenant entièrement aux banques à charte canadiennes et on nous a répondu de la demander à l'Inspecteur général des banques. Quand on la lui a demandé, l'Inspecteur général des banques a dit qu'il ne pouvait divulguer cette liste sans l'autorisation des banques canadiennes. On se renvoyait la balle quoi. Hier, nous avons appris d'un témoin que nous pouvions obtenir une partie de ces renseignements de la Banque d'Angleterre puisque les banques étrangères sont obligées de déposer à la Banque d'Angleterre une liste de toutes leurs filiales. Alors peut-être que dans tout ce méli-mélo on finira par savoir quelles filiales appartiennent à nos banques, que ce soit par les filiales ou autres sociétés de nos banques, par la Banque d'Angleterre, ou même par les Américains si les Canadiens ne se décident pas à parler. Je vous remercie donc de votre geste.

Avez-vous discuté de votre position avec l'Inspecteur général des banques avant la rédaction de la loi? Avez-vous eu des contacts quelconques avec lui?

M. Sherwood: Certainement.

M. Kempling: Avez-vous revu avec lui tous les problèmes que vous avez eus?

M. Sherwood: Oui, nous avons même fait les premières démarches auprès de l'ancien Inspecteur général des banques.

M. Kempling: Bien.

M. Sherwood: Nous avons également communiqué avec M. Kennett du ministère des Finances qui a rédigé la loi originale.

M. Kempling: Bien.

M. Sherwood: Nous en avons longuement discuté avec lui. La réponse à votre question est donc affirmative.

M. Kempling: C'est étonnant.

Cela m'intéresse vivement. A la dernière page de votre mémoire, vous faites des allusions à la loi récemment adoptée par le gouvernement américain, et je cite:

Nous aimerions nous référer à une législation semblable au projet de loi C-57, promulguée récemment par le Congrès américain qui établit comme principe qu'aucune banque nationale ou étrangère ne peut avoir directement ou indirectement des intérêts dans des activités bancaires et non bancaires . . .

Faites-vous allusion à la Loi de 1978 sur les banques internationales?

M. Hendley: Oui.

M. Kempling: Nous n'avons pas encore eu l'occasion d'y jeter un coup d'œil et personne ici ne semble en connaître très bien le contenu. Toutefois, il semble que la loi américaine autorise les banques étrangères déjà établies à poursuivre leurs activités avec les mêmes droits et privilèges que les banques

[Text]

in banking and non-banking activities. Is that your understanding of that?

Mr. Hendley: That is so. But there is, for want of a better phrase, a very reasonable grandfathering provision, subject to these two provisos which are listed on the last page of our submission.

Mr. Kempling: Yes.

Mr. Sherwood: Mr. Chairman, Mr. Hendley, I think the U.S. legislation, if I understand it correctly, says, providing the non-banking operations are not more than 20 per cent of worldwide operations. I think that is one of the qualifications for retaining. I think we should point out that all these operations in these other subsidiary companies in Canada are not just isolated subsidiary companies. They are all members of worldwide operations, and for that reason it is difficult to unwind something like Thomas Cook's, which is a worldwide organization with set policies operating throughout the world.

Mr. Kempling: Let me pursue this financing you are doing of small-and medium-sized businesses. The witnesses we had yesterday indicated that they saw a lack of interest and sort of low-level competition amongst our five chartered banks in the field of financing for small-and medium-sized businesses. I am intrigued by the fact that the five large banks in Canada did not seem to feel this was a very interesting field to pursue, in spite of the fact that the matter is discussed in the Parliament of Canada almost monthly when Parliament is sitting. There is hardly a month goes by, as the Chairman will verify, that someone somewhere in Parliament does not stand up and make the case for the small businessman or the medium-size businessman or the small manufacturer and processor and the difficulty he has in financing. I am interested to see that you have, let us say, made a business of financing the small and medium-size business. Could you expand on this and tell us a little more about it?

• 1000

Mr. Hendley: Thank you. Without . . .

Mr. Kempling: Without revealing your . . .

Mr. Hendley: No, I am not about to give away secrets.

Mr. Kempling: No, because I would not ask you to.

Mr. Hendley: I think it would be fair to start answering that question by saying the reverse tends to happen in the United Kingdom. Where you have, as we have, 3,500 branches and a huge network, there is just a slight tendency on your home ground to get fat and lazy, and a small and mobile competitor can sometimes run rings around you—on a limited scale, of course; you are limited by the amount of personnel you have. But it is natural in an enormous bank that more attention gets paid to the triple A's, the blue chips, and that sort of thing. And, of course, if you have a tremendously widespread branch network, with the best will in the world you do not get a financial genius as every branch manager. A high proportion, no doubt, but there will be opportunities where a small, flexible and quick decision-making operation that does not have to go through channels will have a big advantage over a

[Translation]

américaines à la condition expresse qu'elles n'aient pas en même temps des activités bancaires et non bancaires. Avez-vous la même interprétation?

M. Hendley: Oui. La différence c'est que, à défaut d'une meilleure expression, la clause protégeant les droits acquis est très raisonnable et il y a deux conditions qui sont d'ailleurs exposées à la dernière page de notre mémoire.

M. Kempling: En effet.

M. Sherwood: Monsieur le président, monsieur Hendley, je crois que la loi américaine stipule, si j'ai bien compris, que les activités non bancaires ne doivent pas compter pour plus de 20 p. 100 des activités internationales. C'est l'une des conditions. Remarquez que les activités des filiales canadiennes ne sont pas distinctes des autres puisque les filiales font partie d'une société internationale. C'est d'ailleurs pourquoi il sera difficile de se départir de la Thomas Cook, société internationale dont les politiques s'appliquent à toutes les filiales du monde entier.

M. Kempling: J'aimerais maintenant passer au financement des petites et moyennes entreprises. Nos témoins d'hier nous ont dit que les cinq grandes banques à charte canadiennes semblent très peu intéressées au financement des petites et moyennes entreprises, si bien que la concurrence était très faible. Je m'étonne que les cinq principales banques du pays ne soient pas intéressées à la question, d'autant qu'elle est évoquée pratiquement tous les mois lorsque le Parlement siège. En effet, pratiquement chaque mois, un député prend la parole pour défendre les patrons des petites et moyennes entreprises et pour expliquer leurs difficultés de financement. Je constate que vous vous êtes justement lancé dans le financement des petites et moyennes entreprises; pourriez-vous nous donner plus de détails à ce sujet?

M. Hendley: Je vous remercie.

M. Kempling: Vous ne devez pas nous révéler vos secrets.

M. Hendley: Je n'avais pas l'intention de le faire.

M. Kempling: Ce n'est pas nécessaire.

M. Hendley: La situation en Grande-Bretagne est à l'opposé de ce qu'elle est ici. Lorsque l'on a un énorme réseau comportant 3,500 succursales, on a tendance à s'assoupir sur ses lauriers, alors qu'un concurrent de moindre envergure peut, dans certains cas, faire mieux, bien qu'à une échelle réduite, bien entendu. Il est normal que les grosses banques s'intéressent surtout aux clients de tout repos ayant le meilleur crédit. Par ailleurs, il est inévitable que dans un réseau de succursales fort étendu, tous les directeurs ne peuvent pas être des génies financiers. C'est pourquoi dans certains cas, une institution plus petite parvient à prendre des décisions plus rapidement sans avoir à passer par les divers niveaux de la hiérarchie comme cela se fait dans les grandes banques. C'est la raison pour laquelle les 390 banques étrangères implantées à Londres y font de si bonnes affaires.

[Texte]

large hierarchical structure like a huge branch bank. This is why these 390 foreign banks in London get a piece of the action because the same thing happens to us in reverse.

Mr. Kempling: Thank you. That is very interesting. In fact, you just confirmed what many of the small and medium-size people in business say, that they cannot get a fast decision from the bank, and we had one a couple of days ago, a witness, complaining about the lack of expertise at the branch level of some of our banks.

Your leasing operations are rather intriguing. Do you supply any funds to other leasing operations, other than your own, in Canada?

Mr. Hendley: No. But by and large we are doing leasing, which is not dissimilar to lending. Almost every time you go and see a customer and it is a case of a chattel mortgage type of financing or a machine or a set of computers or something...

Mr. Kempling: Or a lease purchase...

Mr. Hendley: It could be a loan or it could be a lease, and for some reasons there are very valid tax benefits to the borrower or lessee in doing it on a lease basis. But if I may I would like just to ask Mr. Sherwood, who is closer to the nitty gritty than I am, to speak on that.

Mr. Sherwood: Yes, generally speaking, we regard our operation not established for loans less than, say, \$100,000. We do in fact, not through our own leasing subsidiary because that is purely our lease business—leases we write directly, financials we write directly—but we do from the main company, make commercial loans to leasing companies who in their turn are leasing small-ticket items, office equipment, cars. So, yes, we do lend to leasing companies but not from our own leasing company.

Mr. Kempling: Okay. The reason I am asking that is that we have had some representation from what you class as "small-ticket," I think, leasing companies, although it is a fairly large dollar volume, saying that they have experienced situations where, on leasing inquiry, they have gone to their banker, to be assured that they have the necessary funds to carry through the leasing function, only to find themselves in competition with their banker. We have one witness who claims that the one particular bank sent a vice-president in to look over their leasing operations ostensibly to see whether they could supply some funds to them, and, after examining their operation seconded the vice-president to the bank's leasing operation. In other words, they used the experience of going through this leasing operation as an educational exercise for their vice-president. We have had all sorts of representations from car dealers and others with fears that they are going to be manoeuvred out of their leasing business by our chartered banks.

Then we have had The Canadian Bankers' Association and various people who have been here tell us that it is their intention down the road when they gain the expertise, if they do, to have a leasing officer in each of their branches across the country. We are concerned about whether this in fact is going to take a lot of people in the leasing business out of the

[Traduction]

M. Kempling: Je vous remercie, voilà qui est fort intéressant. Vous confirmez ainsi les dires de nombreux patrons de petites et moyennes entreprises qui se plaignent de devoir attendre très longtemps avant d'obtenir une décision des banques et du manque de connaissances du personnel de certaines succursales de banques.

Est-ce que vous avancez des fonds à des entreprises de location autres que celles qui vous appartiennent ici au Canada?

M. Hendley: Non. Nos opérations de location sont d'ailleurs analogues aux prêts. La plupart des demandes de prêt concernent des hypothèques sur biens meubles, le financement d'une machine, d'ordinateurs, etc.

M. Kempling: Ou un contrat d'achat-location...

M. Hendley: Soit un prêt, soit une location, car, bien souvent les emprunteurs bénéficient de rabattements fiscaux importants en prenant un contrat de location. Je demanderais à M. Sherwood de vous donner plus de détails à ce sujet.

M. Sherwood: Généralement, nous n'accordons pas de prêt de moins de \$100,000. Nous nous occupons directement des contrats de location et des prêts alors que notre siège social accorde des prêts commerciaux aux petites entreprises de location qui louent du matériel de bureau, des voitures, etc. Nous accordons donc des prêts à des entreprises de location, mais non pas par l'entremise de notre compagnie de location.

M. Kempling: Très bien. Si je vous pose la question, c'est parce que des représentants de petites entreprises de location, dont le chiffre d'affaires est d'ailleurs important, se sont plaints que lorsqu'ils demandent un prêt à leur banque, cette dernière, au lieu de le leur accorder, se met à les concurrencer. Ainsi d'après un témoin, le vice-président de sa banque serait venu inspecter son installation, soi disant pour voir s'il pouvait lui accorder un prêt, à la suite de quoi il a envoyé le vice-président chargé du secteur de location de la banque. Cette inspection lui a donc permis d'obtenir des renseignements sur le fonctionnement des entreprises de location. Ainsi plusieurs concessionnaires de voitures et d'autres hommes d'affaires nous ont dit qu'ils craignaient que les banques à charte cherchaient à les évincer du secteur de location pour ensuite prendre leur place.

Par ailleurs, l'Association des banquiers canadiens nous a fait savoir que lorsqu'ils auront acquis suffisamment d'expérience, ils comptent nommer un spécialiste de la location dans toutes les succursales du pays. Je me demande si ceci ne risque pas de sonner le glas pour de nombreuses entreprises s'occupant actuellement de location. Avez-vous eu des conflits d'inté-

[Text]

leasing business. I am interested in whether you have had some conflict between your leasing company and the fact that you loan money or advance funds to other leasing companies.

Mr. Sherwood: I do not think we have had conflict with the small-ticket lessors. Our main competition, of course, are the large leasing companies, the IAC's and the other foreign bank subsidiaries. The commercial credit, the big-ticket lessors are our competition.

Mr. Kempling: Yes.

Mr. Sherwood: As I say, we do fund. We have no wish to get into small-ticket leasing. It is too labour-intensive.

Mr. Kempling: Yes.

Mr. Sherwood: We have to run a very lean ship, as far as personnel. Our thing is a few numbers of expert people. So we are no competition there and have no intention of competing in that market. We would much rather finance another small lessor who can then take his bigger mark-up than we normally get on the size of transaction we deal with.

As far as Canadian banks having a leasing man in every branch, leasing is like most other financial applications. Leasing is a very technical subject.

Mr. Kempling: I know. I do some leasing myself.

Mr. Sherwood: Particularly taxwise. I mean, the theory is very simple.

Mr. Kempling: Yes.

Mr. Sherwood: But the practice is very complex and I am certain we would not claim, even with a very large experience, an old established experience, a leasing company in Britain—I think I would be quite correct in saying that we would never claim to have a leasing man or even aim to have a leasing man in every branch. Would we, Jack?

Mr. Hendley: By and large, the two techniques of leasing and banking are not similar and the know-how required is very different, particularly the tax-related end of the leasing business and the CCA business. And indeed for this reason we are in the process of bringing out from England, subject to immigration which is nearly finished, a British leasing expert who is going to try and graft on to his leasing knowledge the way leasing is done in Canada. We do not really think you can just pick up a banker and by the stroke of a wand make him into a leasing expert.

Mr. Kempling: That is very true because I do not know, if we look at the number of Canadian branch banks in Canada, if there are that many people across the country who are knowledgeable enough in leasing to take on that position. In my own business, I do a small amount of leasing. It is on very specialized equipment that requires maintenance. It is not all just straight financial leasing that goes on the country.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: I wonder if I could take over with questions for a while?

An hon. Member: Certainly.

[Translation]

rêt entre votre société de location et le fait que vous accordiez des prêts à des entreprises de location?

M. Sherwood: Il n'y en a pas eu avec les petites entreprises de location, nos principaux concurrents étant bien entendu les grosses entreprises de location, notamment l'IAC et les filiales d'autres banques étrangères.

M. Kempling: D'accord.

M. Sherwood: Ainsi que je vous l'ai déjà expliqué, nous n'avons nullement l'intention de nous lancer dans la location de menus articles, cela exige trop de main-d'œuvre.

M. Kempling: Oui.

M. Sherwood: Nous devons réduire notre personnel au maximum, car nous avons pour principe d'avoir un nombre réduit de personnes de haute compétence. Nous n'avons donc nullement l'intention de nous lancer dans ce secteur. Nous préférons financer les petites entreprises de location dont les marges bénéficiaires sont supérieures aux nôtres.

En ce qui concerne la nomination éventuelle d'un spécialiste de location dans toutes les succursales des banques à charte, tout ce que je puis dire c'est que la location, comme toutes les opérations financières, est un sujet hautement technique.

M. Kempling: Je sais fort bien, j'en fais moi-même.

M. Sherwood: Surtout du point de vue de l'impôt, car la théorie elle est fort simple.

M. Kempling: D'accord.

M. Sherwood: Or la pratique est extrêmement complexe et malgré notre longue expérience, y compris notre société de location britannique, nous n'avons nullement l'intention de nommer un expert dans chacune de nos succursales, n'est-ce pas, Jack?

M. Hendley: La location et les opérations bancaires sont deux choses tout à fait différentes et exigent donc des compétences différentes elles aussi, la différence étant surtout importante en ce qui concerne l'aspect fiscal de la question. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle nous allons faire venir d'Angleterre, dès que les formalités d'immigration auront été complétées, un expert en location qui devra bien entendu se familiariser avec les modalités de location telles que pratiquées au Canada. On ne peut pas, par un simple coup de baguette magique, transformer un banquier en expert en matière de location.

M. Kempling: Je ne pense pas qu'il y ait au Canada suffisamment d'experts dans ce domaine pour que l'on puisse en nommer un dans toutes les succursales des banques canadiennes. Je fais moi-même de la location dans mon secteur; il s'agit notamment d'équipement spécialisé exigeant beaucoup d'entretien. La location ne se borne pas aux seuls aspects financiers.

Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Si vous le permettez, je voudrais moi aussi poser quelques questions.

Une voix: Allez-y.

[Texte]

The Chairman: I want to draw on your international experience, not only your experience in Canada. I should perhaps have mentioned at the outset, since perhaps you have not appeared before a Canadian parliamentary committee, that you are not obliged to answer questions. If there are secrets, either in the discussions that you have had with Canadians or in your own international operations, then we would certainly accept a reserved reply or no reply at all.

Does Thomas Cook have foreign partners in any country where it operates?

Mr. Hendley: In some countries Thomas Cook is required by law in the more chauvinist countries to accept partners. There are processes like Nigerianization and Indianization, if I may use those words, which have to be adopted, but apart from association with the Wagon-Lits, which is an association, not a shareholding, Thomas Cook is in practice 100 per cent a subsidiary of Midland and the only place we change that is where there is a very restrictive country law which says that you must have x per cent of any company owned by nationals of that country.

• 1010

The Chairman: How about countries which offer tax advantages to companies that are partly owned by nationals? You just have not taken advantage of that.

Mr. Hendley: The advantage of the tax side would be far less than the disadvantages that would come if you did not run a wholly-owned subsidiary because with the travel cheque and the travel business, the overheads are enormous. It is the standardization of systems, stationery and that sort of thing that makes it profitable.

The Chairman: Then, perhaps, I can ask if there is any country in which—perhaps your earlier answer covered this—you do not own the Thomas Cook Enterprises.

Mr. Hendley: None, at least where we do not own the majority. I believe in India we are having to come down to 51 per cent.

The Chairman: Yes.

Mr. Hendley: But in general, it is our subsidiary.

The Chairman: As I am sure you are aware, it is one of our national purposes to try to increase the participation in our economy by Canadians and some nationalists would argue that if you are obliged to sell off all or a piece of Thomas Cook to Canadians, so much the better. I wanted by that question to test whether anywhere else in the world you had run up against that situation and how you had handled it.

Mr. Hendley: Voluntarily, no.

The Chairman: I understand. I do not want to ask you will handle it if you are obliged to face that fork, Morton's fork. I do not think you ought to be obliged to tell us how you will cope with that hypothetical situation.

[Traduction]

Le président: J'aurais sans doute dû vous faire remarquer au début de la réunion, vu que c'est la première fois que vous comparez devant un comité parlementaire au Canada, que vous n'êtes pas obligés de répondre à toutes les questions qui vous sont adressées. Si la réponse risque de révéler des secrets, soit à l'échelon canadien soit à l'échelon international, vous n'êtes pas tenus de répondre.

La Société *Thomas Cook* a-t-elle des associés étrangers dans les pays où elle a des bureaux?

M. Hendley: La loi dans certains pays oblige la Société *Thomas Cook* à avoir des associés locaux. Il existe des processus, notamment la nigérisation et l'indianisation, si vous me permettez ces expressions, qui doivent être adoptées; à l'exception de l'association avec wagon-lits, ce qui est une association, et non une participation, la société *Thomas Cook* est en pratique une succursale à part entière de la *Midland* et le seul endroit où cela doit être changé c'est lorsqu'une loi locale très restrictive établit le pourcentage minimum des actions d'une société qui doivent être la propriété des autochtones de ce pays.

Le président: Qu'en est-il des pays qui offrent des avantages fiscaux aux sociétés qui appartiennent en partie aux autochtones? Vous n'avez pas profité de ces avantages.

M. Hendley: Ces avantages fiscaux seraient de loin inférieurs aux désavantages entraînés par l'administration d'une filiale ne nous appartenant pas entièrement, car dans le domaine des chèques et des agences de voyage, les dépenses de fonctionnement sont énormes. C'est l'uniformisation des systèmes, de la paperasserie et de ce genre de choses qui rendent l'entreprise profitable.

Le président: Alors, si vous me permettez une question, y a-t-il un pays où vous n'êtes pas propriétaire de la société *Thomas Cook*? Peut-être y avez-vous déjà répondu.

M. Hendley: Aucun, du moins où nous ne sommes pas majoritaires. Je crois qu'aux Indes, nous devons réduire cette participation à 51 p. 100.

Le président: Oui.

M. Hendley: Toutefois, dans l'ensemble, il s'agit de filiales.

Le président: Vous le savez sûrement, l'un de nos buts nationaux est de tenter d'accroître la participation des Canadiens dans notre économie et certains nationalistes soutiendront que si vous êtes obligés de vendre une partie ou l'ensemble de vos actions de Thomas Cook à des Canadiens, ce sera tant mieux. En posant cette question, je voulais savoir si, ailleurs dans le monde, vous aviez dû faire face à cette situation et je voulais savoir comment vous aviez réagi.

M. Hendley: Volontairement, non.

Le président: Je vois. Je ne veux pas vous demander comment vous réagiriez si vous étiez obligé de faire face à ce dilemme à la Morton. Je ne crois pas qu'on puisse vous obliger à dire comment vous ferez face à cette situation hypothétique.

[Text]

I want now to ask you about your observation that 70 per cent of your business was with Canadian companies. By that do you mean . . .

Mr. Hendley: Non-U.K. related companies.

The Chairman: . . . non-U.K. related, but it could include partly American owned and partly foreign owned.

Mr. Hendley: In fact, they are indigenous, if I may use the word, Canadian companies.

The Chairman: Yes.

Mr. Hendley: We, obviously, when we first came out here, and this is exactly what the Canadian banks first did when they went to London, saw as our first catchment area the subsidiaries of British companies who happened to bank with Midland Bank or their associates, but curiously enough, the percentage of our lending to such companies was never high and is getting smaller all the time. So some 70 per cent is to Canadian companies.

The Chairman: The 30 per cent that you do with British companies, is that with the subsidiaries of companies that bank with Midland or is it a cross-section of British enterprises operating in Canada?

Mr. Hendley: Obviously, we open the door more easily with British customers of Midland Bank subsidiaries, but we compete as fiercely in Britain as they do in Canada and we will knock on our competitors' customers doors with the greatest of pleasure.

The Chairman: This is a difficult question. Do you feel that any of the British subsidiaries whose banking you do in Canada are captive in the sense that the financial arrangements that you offer to them are a part of a package that is developed at home?

Mr. Hendley: No, I do not think that is true anymore. The bigger companies, and it is mainly the bigger companies who have worldwide subsidiaries, tend everywhere in the world now to be multi-banked and, therefore, you are competing at all times. You do not really have a leverage which would make people feel obliged to do business with you even if the terms were not good. You have to compete on the open market. Your plus is that you have an introduction and an open door, but having been able to get through the door it has to be a competitive offer and there will be plenty of other offers coming from other sources.

The Chairman: Are you constrained by British law in any respect with opening branches here, services that you can offer . . .

Mr. Hendley: No.

The Chairman: . . . or maximum size of loans that you can offer?

Mr. Hendley: No.

[Translation]

Je voudrais maintenant que vous me parliez de votre remarque à l'effet que 70 p. 100 de vos transactions étaient faites avec des sociétés canadiennes. Par là, voulez-vous dire . . .

M. Hendley: Des sociétés n'ayant aucun lien avec le Royaume-Uni.

Le président: . . . des sociétés n'ayant aucun lien avec le Royaume-Uni, mais cela pourrait comprendre des sociétés à participation américaine et à participation étrangère.

M. Hendley: De fait, il s'agit de sociétés indigènes, c'est-à-dire de sociétés canadiennes.

Le président: Oui.

M. Hendley: De toute évidence, quand nous sommes d'abord arrivés ici, et c'est exactement ce que les banques canadiennes ont d'abord fait quand elles se sont installées à Londres, nous avons cru que nos premiers clients seraient les filiales des sociétés britanniques qui faisaient affaires avec la *Midland Bank* ou leurs associés, mais chose curieuse, la proportion de nos prêts accordés à de telles sociétés n'a jamais été élevée et elle diminue continuellement. Près de 70 p. 100 de nos transactions sont faites avec des sociétés canadiennes.

Le président: Cette proportion de 30 p. 100 de vos transactions que vous faites avec des sociétés britannique porte-t-elle sur les filiales de sociétés qui font affaires avec la *Midland* ou plutôt sur un éventail d'entreprises britanniques installées au Canada?

M. Hendley: Évidemment, nous sommes plus conciliants à l'égard de clients britanniques de filiales de la *Midland Bank*, mais nous faisons une concurrence aussi âpre en Grande-Bretagne qu'elles ne le font au Canada et nous allons solliciter avec entrain les clients de nos concurrents.

Le président: Voici une question difficile. Croyez-vous que les filiales de sociétés britanniques qui sont vos clientes au Canada sont captives, en ce sens que les ententes financières que vous leur offrez font partie d'un ensemble de services élaborés en Grande-Bretagne?

M. Hendley: Non, je ne crois pas que cela soit encore vrai. Les plus grosses sociétés, et ce sont surtout ces grosses sociétés qui ont des filiales à l'étranger, ont tendance un peu partout à faire affaires avec plusieurs banques, et conséquemment, la concurrence est omniprésente. Il n'y a pas vraiment de pression qui pourrait faire sentir aux hommes d'affaires qu'ils sont obligés de traiter avec vous, même si les conditions ne sont pas bonnes. La concurrence doit se faire sur le marché libre. Le seul avantage, c'est que les présentations sont déjà faites et que la porte est grande ouverte, mais une fois cette étape franchie, les offres doivent être concurrentielles et abondantes et provenir de multiples autres sources.

Le président: Les lois britanniques vous empêchent-elles d'une façon ou d'une autre d'ouvrir des succursales ici, d'offrir certains services . . .

M. Hendley: Non.

Le président: . . . ou limitant l'importance des prêts que vous pouvez offrir?

M. Hendley: Non.

[Texte]

The Chairman: Some foreign banks are, I understand.

Mr. Hendley: For example, the American rule is that you may not lend more than 10 per cent of your net worth to any one borrower, but we have run across this problem frequently. We just opened a large subsidiary in France and we were required to produce a letter from the Bank of England approving the opening of a branch in France. In the end we had to produce a letter from the Bank of England saying that they did not need to give approval to Midland Bank to open a branch in France.

• 1015

The Chairman: The home requirement was one that was being imposed by the host country and not the home country, but that is typical of the British approach. In other words, there is no code, legislative or otherwise, affecting your operations in Canada that has come from England.

Mr. Hendley: That is true. The exchange control—that, of course, is the only problem, that is, the export of capital from the United Kingdom. Obviously, when we remit capital out here, as we have done from time to time, we must get approval from the Bank of England.

The Chairman: You mentioned that the home company, the international corporation or the British corporation, offers its guarantee to debentures that you issue here.

Mr. Hendley: They are not debentures; they are short-term notes. It is commercial paper. And all the 30 to 40 quasi-banks, as they are called at the moment, have to raise their funds by this method.

The Chairman: Well, I myself regard that as a substantial contribution to the capital market in Canada: the fact that a foreign credit is put behind paper that is issued in Canada for the purposes of raising money for lending here—but some Canadians do not. In addition to that substantial addition to the credit in our country, do you also have capital coming from the United Kingdom? Or is the rest of the money that you make available to Canadian borrowers money that is raised in Canada?

Mr. Hendley: Part of our structure is, of course, our own capital, which is only at the moment \$2.5 million. Part is loans to the company from the parent. Particularly if we are making loans here in foreign currencies, it is much easier for Midland Bank Limited to pick them up in London and then lend them to the subsidiary. But, basically, we raise the funds here by the issue of commercial paper guaranteed by our parent company.

The Chairman: I want to draw on your international experience with trying to attract retail depositors. You operate in many countries in the world. I want to know if you are successful in competing with banks of a host country in getting the ordinary man on the street to come and open an account with you and take your cheque book. Or is that something you do not bother trying?

[Traduction]

Le président: Certaines banques étrangères font face à de telles restrictions, si je ne m'abuse.

M. Hendley: Par exemple, selon la loi américaine, il est impossible de prêter plus de 10 p. 100 de la valeur nette de l'actif à un emprunteur particulier, mais nous avons dû fréquemment affronter ce problème. Nous venons tout juste d'ouvrir une importante filiale en France et on a exigé de nous la présentation d'une lettre de la Banque d'Angleterre approuvant l'ouverture d'une succursale en France. Finalement, nous avons dû produire une lettre où la Banque d'Angleterre affirmait qu'il n'était pas nécessaire de permettre à la *Midland Bank* d'ouvrir une succursale en France.

Le président: Cette exigence venait du pays d'accueil et non pas du pays d'origine, mais c'est typique de la Grande-Bretagne. Autrement dit, aucun code, loi ou texte réglementaire de la Grande-Bretagne ne porte sur vos activités au Canada.

M. Hendley: C'est exact. Le seul problème provient du contrôle des échanges, c'est-à-dire l'exportation de capitaux. Bien entendu, avant d'effectuer des remises de capitaux ici, comme nous l'avons déjà fait, il nous faut obtenir l'approbation de la Banque d'Angleterre.

Le président: Vous avez dit que la société mère, multinationale ou anglaise, garantissait les débentures que vous émettez ici.

M. Hendley: Il ne s'agit pas de débentures, mais de traites à court terme, d'effets commerciaux. Les 30 ou 40 institutions quasi bancaires, comme on les appelle, doivent recueillir des fonds de cette façon.

Le président: Cela me paraît une contribution considérable au marché financier du Canada, à savoir qu'une société étrangère garantisse des effets émis au Canada afin de recueillir des fonds pour consentir des prêts ici. En plus de cet apport considérable de crédit dans notre pays, recevez-vous aussi des capitaux du Royaume-Uni? Ou les autres fonds que vous mettez à la disposition des emprunteurs canadiens sont-ils prélevés au Canada?

M. Hendley: Bien entendu, nous puisons à même notre capital, qui, actuellement, n'est que de 2.5 millions. Il est composé en partie de prêts consentis par la société mère à la compagnie. Pour les prêts effectués ici en devises étrangères, il est beaucoup plus facile pour la *Midland Bank Limited* de recueillir les fonds à Londres et de les prêter ensuite à sa filiale. Toutefois, la plupart du temps, nous recueillons des fonds ici en émettant des effets commerciaux garantis par notre société mère.

Le président: J'aimerais profiter de votre expérience à l'échelle internationale quant aux petits déposants. Vous êtes présents dans bien des pays du monde. Réussissez-vous à faire concurrence aux banques du pays d'accueil et à convaincre le citoyen ordinaire d'ouvrir chez vous un compte et de se servir de votre livret de chèques? Croyez-vous que cela en vaille la peine?

[Text]

Mr. Hendley: Nowhere around the world do we want to be in retail banking. It is our experience, and it has been backed up by a lot of failure stories of other banks in other countries, that you cannot get a meaningful retail banking presence in a well-developed country with a good existing banking system. Several American banks came to London and, given the freedom that they have, as all foreign banks have, to open as many branches as they like, they tried to set up a retail banking system. It is expensive; it requires a lot of know-how; and they have all dropped backwards and closed them down.

The Chairman: What about other countries that you know of? Are any consumers in any country enthusiastic users of foreign banks?

Mr. Hendley: I do not know of a single example in which a foreign bank has a meaningful hold on the retail banking of another country.

The Chairman: And, of course, it is not because they would not do it if they did not think they could succeed; it is because, as you say, those who have tried it have lost.

Mr. Hendley: It has been tried and it has failed every time, in my knowledge. I am talking of today, the present developed market. It was possibly feasible 50, 100 years ago when there were no banks in many countries and a foreign bank was the only way of introducing a banking system. But that cannot have been true since World War I.

The Chairman: What do you think the reason is? Is it a kind of patriotism, or the other side of the coin, xenophobia?

Mr. Hendley: There are three reasons, possibly. One is that we know from our own experience that it is not easy to make money on retail banking and branch-network business. The overheads are enormous with the staff cost, the premises cost, the transmission-of-money cost. It is not easy on your home ground with all the advantages of being an accepted name, a national bank of that country.

Now, that is difficult. Then if you come in as an unknown and a sinister foreigner, your chances of success get weaker and weaker. I do not know anybody who has done it and made a go of it and I think you would be a fool to attempt to do it.

• 1020

For example, if I may just interject here, if the Bank Act as proposed goes through, you are limited to five branches. Now, five branches will never be a meaningful network, even if you chose to attempt to let them do retail banking. What a guy wants is to have a bank that has a branch in at least every major town, in every province and in every territory, so that if he moves from one town to another he can pop into his friendly bank there, they know him, they will cash his cheque, and solve his problems. In any case, however clever you were in setting up a retail network in a foreign country, five branches are peanuts, and would be meaningless.

The Chairman: I will turn the questioning back to my colleague in a moment, but finally I want to ask you about

[Translation]

M. Hendley: Nous ne tenons pas à faire des opérations de détail, où que ce soit. D'après notre expérience, et celle tirée des échecs d'autres banques dans d'autres pays, il est impossible de se lancer dans des opérations bancaires de détail dans un pays développé disposant déjà d'un système bancaire efficace. Plusieurs banques américaines sont venues à Londres pour ouvrir des succursales, comme toutes les banques étrangères en ont la liberté, et de mettre sur pied un système bancaire de détail. Elles ont constaté que pareilles opérations étaient coûteuses et nécessitaient beaucoup de savoir faire, et elles ont finalement fermé leurs portes.

Le président: Qu'en est-il des autres pays? Les habitants de certains pays sont-ils portés à s'adresser à des banques étrangères?

M. Hendley: Pour autant que je sache, aucune banque étrangère n'a jamais pu vraiment pénétrer le marché de détail dans quelque pays que ce soit.

Le président: Bien entendu elles le feraient volontiers, mais elles évitent de le faire parce qu'elles ont vu les échecs d'autres banques.

M. Hendley: Certaines ont essayé, mais sans succès. Je parle du marché actuel. C'était encore possible il y a 50 ou 100 ans lorsque bien des pays ne disposaient pas de systèmes bancaires et devaient absolument avoir recours aux banques étrangères. Toutefois, ce n'est plus possible depuis la première guerre mondiale.

Le président: Quelle en est la raison d'après vous? S'agit-il de patriotisme ou peut-être de xénophobie?

M. Hendley: Je puis entrevoir trois raisons. Tout d'abord, nous savons expérience qu'il est difficile de rentabiliser des opérations de détail et des succursales. Les dépenses indirectes sont énormes étant donné le coût du personnel, des locaux et des virements de fonds. Ce n'est déjà pas facile dans votre propre pays alors que le nom de la banque y est bien connu.

Ainsi, les chances de succès d'une banque étrangère inconnue dans un pays donné sont encore moindres. Je n'en connais aucune qui ait réussi, et je crois qu'il serait absurde de tenter l'aventure.

Permettez-moi d'intervenir avec un exemple. Si la Loi sur les banques est adoptée telle que proposée, vous serez limités à cinq succursales. Avec cinq succursales, vous ne bâtirez jamais un réseau important, même si vous décidez de les laisser faire des opérations bancaires au détail. Le particulier veut faire affaires avec une banque qui a au moins une succursale dans chaque grande ville, dans chaque province et dans chaque territoire; ainsi, s'il voyage d'une ville à une autre, il peut se présenter à son aimable banquier qui le connaît, qui lui changera son chèque et qui lui résoudra ses problèmes. Aussi malin qu'on puisse être, pour établir un réseau d'opérations bancaires au détail dans un pays étranger, cinq succursales ne suffisent pas; ce serait peine perdue.

Le président: Dans un instant, je vais céder la parole à mon collègue, mais je voudrais d'abord vous demander quelle expé-

[Texte]

British experience with foreign business in England. This is drawing on your experience as a major retail banker in your own country. England is substantially invaded by foreign enterprises of one sort and another, not as extensively as Canada, by any means, but substantially. Do those foreign corporations tend to deal with banks that come from their home countries? Take the Japanese, for example—one sees lots of Japanese enterprises operating in England—are they your customers in England? What about the American companies that run industrial businesses in your country?

Mr. Hendley: Well, there are 28 separate Japanese banks in Britain. Obviously if you are a giant Japanese company and you come to Britain, you set up a factory, which several of them have done, you will talk in the first place to your major Japanese banker, but he cannot give you payroll service, on-the-spot service. Basically, foreign banks tend to be in the main street of the capital city, and nobody in his right mind is going to have a factory in the main street of the capital city, so if you want local service and help and a useful branch network, you will find that the day-to-day overdraft facility, the day-to-day cheque book operation, wages, regular payments, are done with a British bank. There might be a major loan somewhere by the foreign bank, but that is how it would work, and I would say the situation is probably similar with the major American companies.

Mr. Kempling: Yes, I concur. I have seen several operations. My impression of a foreign operation, say in Britain, even a Canadian operation, is that they prefer to sort of meld into the countryside and become part of the economic scene, not be set out as an American operation or a Japanese operation, but as part of the whole commercial scene. It just makes a lot of sense.

I am interested in this London American Finance Corporation (Canada) Limited. It is quite a name.

Mr. Sherwood: Actually the name they finally settled upon is London American Export Finance Limited.

Mr. Kempling: Okay. Well that is fine. Now, you say you provide Canadian exporter finance based primarily on EDC insurance. That is great. And I wish you every success. I have done a little bit of exporting myself, so I have been through the difficulties you have. I have gone to our Canadian banks, shown them an order from the Caribbean and looked for some assistance in completing the order. I just found that I could not speak with anyone who seemed to know what it was all about. Eventually I ended up with a London merchant bank. Everything was arranged over telex, and after one telephone call we had the whole matter settled and even financed at the other end. I was very grateful and amazed at the simplicity of the whole thing.

How do you go about this? Do these companies come to you? Do you seek them out? Do you plumb the companies that you know have export potential? Do you supply bridge financing, front money? How do you go about it?

[Traduction]

rience vous avez acquise en Grande-Bretagne à propos du commerce étranger. Je voudrais que vous répondiez d'après l'expérience que vous avez acquise à titre de grand banquier au détail chez vous. En Angleterre, il y a beaucoup d'entreprises étrangères d'un genre ou d'un autre; il n'y en a pas autant qu'au Canada, bien sûr, mais il y en a beaucoup. Ces entreprises étrangères font-elles affaires avec les banques de leurs pays d'origine? Par exemple, il y a beaucoup d'entreprises japonaises qui font affaires en Angleterre. Est-ce que les Japonais sont vos clients en Angleterre? Qu'en est-il des sociétés américaines qui ont des entreprises industrielles chez vous?

M. Hendley: Il y a 28 différentes banques japonaises en Grande-Bretagne. Évidemment, si une grande compagnie japonaise entre en Grande-Bretagne pour installer une usine, ce qui s'est fait assez souvent, elle s'adressera en premier lieu à une grande banque japonaise. Or, cette dernière ne peut s'occuper de sa liste de paie ni offrir des services immédiats. En général, les banques étrangères s'établissent dans la grand-rue de la capitale; aucun industriel sensé n'établirait une usine dans la grand-rue de la capitale. Aussi, pour avoir le service et l'aide sur place ainsi qu'un réseau de succursales qui en vaut la peine, il faut que le travail quotidien des comptes à découvert, des comptes courants, des salaires, des mensualités, se fasse chez une banque britannique. Un prêt important peut exister quelque part chez la banque étrangère, mais le travail quotidien se fera comme je viens de le dire. A mon avis, il en va sans doute de même chez les grandes compagnies américaines.

M. Kempling: Oui, je suis d'accord. J'ai étudié certaines entreprises. Je crois qu'en Grande-Bretagne par exemple, une maison étrangère, même si elle est canadienne, préfère ne pas se faire remarquer. Plutôt que d'être mise à part en tant que maison américaine ou maison japonaise, elle se confond dans le milieu économique et commercial. C'est du simple bon sens.

Je m'intéresse au London American Finance Corporation (Canada) Limited. C'est là une raison sociale bien impressionnante.

M. Sherwood: En fin de compte, ils ont choisi la raison sociale London American Export Finance Limited.

M. Kempling: Bon. Très bien. Vous avez dit que vous financiez certains exportateurs canadiens sur la garantie de l'assurance de la Société de l'expansion économique. C'est très beau, et je vous souhaite beaucoup de succès. Moi-même, ayant fait un peu d'exportation, je connais les difficultés que cela comporte. Je me suis présenté aux banques canadiennes en leur montrant une commande venant des Caraïbes afin d'obtenir du crédit pour compléter la commande. Je n'ai trouvé personne qui connaissait la marche à suivre. Finalement, je me suis adressé à une banque commerciale de Londres. Tout s'est arrangé par télex, et un appel téléphonique a suffi pour régler et financer toute l'affaire à l'autre bout. J'ai été ravi et vraiment surpris de la simplicité de l'affaire.

Comment vous y prenez-vous? Est-ce que les compagnies s'adressent à vous? Les cherchez-vous? Faites-vous des sondages chez les compagnies qui offrent des possibilités en matière d'exportations? Fournissez-vous du crédit provisoire, des fonds d'achat? Comment vous y prenez-vous?

[Text]

• 1025

Mr. Hendley: By and large . . .

Mr. Kempling: Without revealing too many secrets.

Mr. Hendley: No, I am not going to say anything that an intelligent man would not guess anyway. This is a specialized group called the London American group, hence the change of name for similarity round the world, which specializes (a) in the marketing of exports and (b) in the financing of exports. The thinking, sir, is very similar to the point you made, that not every company wants to get directly involved in the hassle of exports—and it is a hassle, the paperwork, the certificates of origin, the letters of credit, the consular invoices. It is a highly specialized game.

This company, which we would call in England an export-house, gets hold of people by soliciting, by pure marketing, and says, "Look, we know you are starting to export," or "We know you do exporting and we can make it a lot easier for you. We cannot do it for free, we are businessmen, a buck for you and a buck for us seems a reasonable basis, but we will take out all the hassle; we will chase these people up and we will even find markets for you because we have, at the same time, a marketing company in this London American group." This is an expertise that does not appear to exist too much here.

In 1977, and I regret I do not have the latest figures, we financed through this little company, and it is quite a small one here in Canada, more than \$40 million of Canadian exports, nearly all backed by EDC. I say nearly all because from time to time LACO, if you do not mind me calling it that, does take the risk itself. Obviously, there is a limit to what a small company can do and it prefers to have EDC cover, but it will do that part which is covered by EDC and then if there is a little bit left over it will step in and do that as well.

It is a specialized export marketing and export finance house and it has offices in many countries round the world so, again, it would be incredibly difficult for us to change it or divest it because the strength of such a group is the spread around the world. There are people in Latin America, people in the Far East, of course in Britain, in the United States and here in Canada. Part of the strength is that when a man is visiting, say, Singapore on behalf of one company he digs up some potential business for another company he is financing in yet another country, so the catchment area grows all the time.

Mr. Kempling: That is very interesting. Are you basically dealing government to government, or at least with the government, or are you dealing with private concerns in these export customers? Are they private individuals, private companies or are they basically through a government purchasing agency?

[Translation]

M. Hendley: En général . . .

M. Kempling: Sans révéler trop de secrets.

M. Hendley: Je ne dirai rien qu'un homme intelligent ne pourrait deviner de lui-même. Le groupe London-American est un groupe spécialisé, d'où le changement de raison sociale pour que ce soit pareil partout dans le monde. Ce groupe se spécialise dans (a) la commercialisation des exportations et (b) le financement des exportations. Le raisonnement ressemble à ce que vous avez dit, soit que toutes les sociétés ne tiennent pas à s'aventurer dans la labyrinthe des exportations. Et c'est un vrai labyrinthe avec toute la paperasse, les certificats d'origine, les lettres de crédit et les connaissements consulaires. C'est un jeu très spécialisé.

Une entreprise de ce genre, qui s'appelle en Angleterre une maison d'exportation, se trouve des clients en offrant ses services, en faisant de la commercialisation pure. Ils disent: «Nous savons que vous voulez faire de l'exportation», ou «Nous savons que vous faites de l'exportation, et nous pouvons faciliter votre tâche. Nous ne pouvons le faire gratuitement, nous sommes des hommes d'affaires. Un partage des profits nous semble raisonnable, et nous vous débarrasserons de tous les ennuis. Nous nous occuperons de toutes vos démarches officielles, et nous vous trouverons même des marchés, car nous avons aussi dans ce groupe London-American une maison de commercialisation.» Il me semble qu'ici il n'y a pas beaucoup de ces connaissances spécialisées.

Je n'ai pas les chiffres les plus récents, mais je sais qu'en 1977, nous avons financé, par l'entremise de la petite entreprise installée au Canada, au-delà de 40 millions de dollars d'exportations canadiennes, dont presque toutes étaient garanties par la Société d'expansion économique. Je dis presque toutes parce que de temps à autre, la LACO, si vous me permettez le sigle, prend elle-même le risque. Il est évident qu'il y a des limites à ce qu'une petite compagnie peut accomplir. Elle préfère avoir la garantie de la Société d'expansion économique, mais elle fera la partie qui est garantie par la SEE et ensuite, s'il reste un peu de travail, elle s'en chargera aussi.

C'est une maison qui s'est spécialisée dans la commercialisation et le financement des exportations. Elle a des bureaux dans de nombreux pays à travers le monde, et il nous serait donc fort difficile de la changer ou de la désinvestir car la puissance d'un groupe provient de ses ramifications dans le monde entier. Il y a des gens en Amérique latine, en Extrême-Orient, en Grande-Bretagne bien sûr, aux États-Unis et ici au Canada; leur puissance réside partiellement dans le fait que le représentant d'une société, de passage par exemple à Singapour, peut dénicher une affaire pour une autre compagnie qu'il finance dans un troisième pays; c'est ainsi que le marché n'arrête pas de prendre de l'expansion.

M. Kempling: C'est très intéressant. Faites-vous surtout affaire entre différents gouvernements, ou du moins avec notre gouvernement, ou faites-vous affaire avec des entreprises privées comme clients d'exportation? S'agit-il de particuliers, de

[Texte]

Mr. Hendley: I would say a mixture of both.

Mr. Kempling: As you know, and I do not have to tell you, one of the great difficulties a small or medium-sized company in Canada has is finding the credit-worthiness of a prospective customer on the other side.

Mr. Sherwood: This is part of their expertise, of course, because of their worldwide spread.

Mr. Kempling: That is right, and it is so valuable. This is one of the limiting factors in our own banking system; if they do not happen to have facilities in that particular area then it makes it very difficult to deal through your own bank.

I just wish you all the success in the world and I hope that we can find some way to accommodate the points you have made in your brief. I am sure the Committee will look at it very closely. The fact you have been operating here for some time, and certainly the growth of the Canadian banking system, indicates that you are not any major threat to them from a competitive point of view but you are providing services that they are not prepared to provide. I can only hope that we can find some accommodation for you, sir.

The Chairman: I would like to recognize Mr. Martin.

Mr. Martin: Mr. Chairman, if I may, to the witness, if it were possible to find a way to overcome this particular problem, which I gather may be peculiar to yourselves, though I am not sure, in terms of your actual banking operation in this country, would you be proposing to open, say, a maximum number of branches that you would be permitted at the outset? What would your plans generally be in your entry into the Canadian banking field, just in very general terms?

• 1030

Mr. Hendley: Assuming we were authorized to become a foreign bank subsidiary?

Mr. Martin: Yes.

Mr. Hendley: Obviously one has given thought to this already in the hope that it will be possible. When I appeared about 18 months ago before the Senate Banking Committee I did make the point that five branches does put you in a little invidious position in that there are 10 provinces and the territories and you have to say, "Do I go to this one and do I go to that one?" Nevertheless we have given thought to this and it would be our intention to build up to the maximum number of possible branches. I say build up because we are a lean and hungry operation here. We have quite a small staff and if you were to try to quintuple your branch network overnight you have to supervise them, you have to get people there, you have to hire staff. So it would be a process extending over a couple of years but certainly we have in our minds the places where we would like to be.

Mr. Martin: You have made some reference to the problem of the maximum numbers of branches being permitted as five yet in quickly going through your brief I do not think you have

[Traduction]

sociétés privées ou surtout d'organismes d'achats gouvernementaux?

M. Hendley: C'est un mélange des deux.

M. Kempling: Vous savez fort bien qu'une des grosses difficultés que doivent surmonter les petites ou les moyennes compagnies au Canada est de déterminer la solvabilité d'un client éventuel à l'étranger.

M. Sherwood: S'ils sont des experts en la matière, c'est bien parce que ces gens-là ont des agents dans le monde entier.

M. Kempling: C'est vrai, et cela n'a vraiment pas de prix. C'est là un des facteurs qui restreint notre propre système bancaire: si notre système n'a pas de représentant dans une région particulière, il est très difficile de faire affaire par l'entremise de sa propre banque.

Je vous souhaite tout le succès possible, et j'espère que nous trouverons le moyen de tenir compte des questions que vous avez soulevées dans votre mémoire. Je suis sûr que le Comité l'étudiera de très près. Étant donné que vous êtes installé depuis assez longtemps au Canada et que le système bancaire canadien a continué à prendre de l'expansion, on voit bien que vous ne constituez pas une menace pour les concurrents. Vous fournissez plutôt des services qu'ils ne sont pas en mesure de fournir. J'espère bien que l'on pourra vous donner satisfaction, monsieur.

Le président: Monsieur Martin, vous avez la parole.

M. Martin: Monsieur le président, je m'adresse au témoin; s'il était possible de résoudre ce problème qui, sauf erreur, ne concerne que votre maison, c'est-à-dire vos opérations bancaires au Canada, auriez-vous l'intention d'ouvrir le nombre maximal de succursales auxquelles vous aurez le droit dès le début? Pouvez-vous nous dire, en termes très généraux, comment vous comptez vous lancer dans le domaine bancaire au Canada?

M. Hendley: Au cas où l'on nous autoriserait à devenir une succursale de banque étrangère?

M. Martin: Oui.

M. Hendley: On déjà penché sur cette question, dans l'espoir que cela sera possible. Lorsque j'ai comparu il y a dix-huit mois devant le Comité des banques du Sénat, j'ai signalé que le fait qu'il existe cinq succursales nous met dans une situation plutôt délicate étant donné qu'il y a dix provinces ainsi que les territoires et qu'il faut décider où s'établir. Nous avons néanmoins réfléchi à cette question et avons décidé d'installer le plus grand nombre de succursales possible. Je dis bien installer car nous avons des projets ambitieux. Nous sommes dotés d'un personnel très limité et lorsqu'on cherche à quintupler le nombre de succursales d'une maison du jour au lendemain, il faut diriger ce personnel, ensuite il nous faut augmenter nos effectifs c'est-à-dire embaucher des gens. Ce processus s'étalera donc sur deux ans et nous savons déjà où nous voudrions bien nous établir.

M. Martin: Vous avez déjà mentionné la difficulté dans laquelle vous vous trouvez étant donné que le maximum de succursales autorisé est de cinq, mais malgré cela, je n'ai pas

[Text]

commented on that particular aspect. Have you in your brief or have I missed it?

Mr. Hendley: I did, in fact, sir, perhaps before you arrived, suggest to the Chairman that perhaps this Committee had heard ad nauseam on the subject of the limitation of the number of branches. I merely made reference to the total freedom of Canadian banks in Britain to open 1,000 branches if they so wished.

Mr. Martin: How about your experience in other countries where you undoubtedly operate where there are some kinds of restrictions on what you can do as a foreign bank? Is the number of branches ever among those restrictions or have you found a similar type of restriction in other countries?

Mr. Hendley: The United States, of course, is a classic example where, in some states such as California and New York, there is no limit to branching. In Illinois it is unit banking and no bank however big may have more than one branch; and in some other states there is a rule that you may only have branches in contiguous counties. So there are problems in other countries.

Mr. Martin: What about a country such as, for instance, Australia?

Mr. Hendley: Australia permits no foreign bank branches at all.

Mr. Martin: Do you mean no foreign banks?

Mr. Hendley: We have a representation office in Sydney. We have, of course, a Thomas Cook operation in Sydney because they also do Australian dollar travellers' cheques; they do 10 major currencies. We have a piece of a merchant bank, about 15 per cent of a merchant bank, but Australia does not permit the entry of foreign bank branches. There are three who were there historically some 40 or 50 years ago but we could not open a branch of Midland Bank in Australia. But then, of course, we cannot open a branch of Midland Bank in Canada.

Mr. Martin: Do you know if that policy in Australia is being considered or reconsidered? I do not know whether they have a bank act that expires after so many years or not, or just what their system is.

Mr. Hendley: The Reserve Bank of Australia, which is the equivalent of the Bank of Canada or the Bank of England, is studying this matter but I do not believe the bank act in Australia has a time limitation; I may be wrong. I am no expert on that.

Mr. Martin: How about New Zealand?

Mr. Hendley: We do not have any operation in New Zealand. With all respect to my New Zealand friends, it is not a growing economy of the same interest to us as Canada.

[Translation]

remarqué d'observations là-dessus en feuilletant votre mémoire. L'avez-vous fait ou ne l'ai-je tout simplement pas trouvé?

M. Hendley: J'ai touché à cette question, sans doute avant votre arrivée; j'ai alors dit au président que le Comité était probablement fatigué d'entendre parler des limites au nombre de succursales autorisées. J'ai tout simplement évoqué le fait que les banques canadiennes sont entièrement libre d'ouvrir jusqu'à 1,000 succursales en Angleterre si elles le veulent.

M. Martin: Qu'en est-il maintenant de votre expérience dans d'autres pays où vos activités sont sans aucun doute assujetties à certaines restrictions étant donné que vous êtes une banque étrangère? Est-ce que l'une de ces restrictions porte sur le nombre de succursales qu'on peut établir, ou encore avez-vous rencontré le même genre de limites dans d'autres pays?

M. Hendley: On peut, bien entendu, citer l'exemple classique des États-Unis où, dans certains états comme la Californie et l'état de New-York, il n'y a aucune limite au nombre de succursales qu'on peut ouvrir. Par ailleurs, dans l'Illinois, aucune banque, quelle que soit sa taille, n'est autorisée à établir plus d'une succursale; dans d'autres états encore il existe un règlement stipulant qu'on peut ouvrir une succursale seulement dans des comtés contigus à celui où se trouve la banque. Il existe donc des difficultés dans les autres pays.

M. Martin: Quelle est la situation dans un pays comme l'Australie par exemple?

M. Hendley: L'Australie n'autorise l'établissement d'aucune succursale de banque étrangère.

M. Martin: Vous voulez dire qu'il n'y a aucune banque étrangère?

M. Hendley: Nous avons des bureaux à Sydney. En outre, il existe, bien entendu, un bureau de la société *Thomas Cook* à Sydney, puisqu'elle émet des chèques de voyage en dollars australiens; je crois d'ailleurs qu'elle en émet dans dix devises. Nous avons environ 15 p. 100 des activités d'une banque d'affaires, mais l'Australie ne permet pas l'établissement de succursales de banques étrangères. Il en existe trois qui ont été établies il y a 40 ou 50 ans, mais nous n'avons pas été autorisés à ouvrir une succursale de la *Midland Bank* dans ce pays. Bien entendu, nous ne pouvons pas non plus ouvrir une succursale de la *Midland Bank* au Canada.

M. Martin: Savez-vous si on procède à une ré-évaluation de cette politique, si on la réexamine? Je ne sais pas si l'Australie a adopté une loi sur les banques qui arrive à échéance après un certain nombre d'années, je ne connais pas son système.

M. Hendley: La *Reserve Bank of Australia*, qui constitue l'équivalent de la Banque du Canada ou de la Banque d'Angleterre, étudie présentement ces questions, mais je ne crois pas que la Loi sur les banques d'Australie soit assujettie à une date d'échéance; je peux évidemment me tromper, car je ne suis pas expert en la matière.

M. Martin: Et en Nouvelle-Zélande?

M. Hendley: Nous n'avons pas d'entreprise bancaire en Nouvelle-Zélande. Malgré tout le respect que je dois à mes

[Texte]

Mr. Martin: What other country could you cite that you are in? Could you just describe a few of the restrictions relating to the number of outlets you may have? I do not even know what other countries you are in but I am sure you are in very many.

Mr. Hendley: We are in most of the major world financial centre but we are eclectic in the way we choose our form of representation. In some places for example Japan, it suits us to have a full branch. We have one in Tokyo. We could open others but we are not keen to at the present time because all the action is in Tokyo.

• 1035

We have a Branch in Bahrein, but in other countries, for example Iran—perhaps that is an unfortunate example at the present time—we only have a representative office. But we could buy a bank but we could not open branches. It does vary around the world; you are quite right, sir.

Mr. Martin: May I ask you in terms of your operation in Japan, is that operation 100 per cent owned and controlled by yourselves?

Mr. Hendley: That is a branch, sir, and therefore it is part of the bank.

Mr. Martin: And you do not need to involve any Japanese interests in the operation at all?

Mr. Hendley: No, sir.

Mr. Martin: Could you describe a little bit the nature of your banking operation that would likely evolve in Canada in terms of the types of clientele you would be seeking, the kinds of services that you would be mainly offering—oh, has this already gone on the record?

The Chairman: This has been asked and we had a rather lengthy answer . . .

Mr. Martin: I am sorry. All right, I will read that from the record.

Could I come back for a moment to the problem that you are facing in terms of your existing operations in Canada? Do you know of any other foreign banks, who either might have that type of operation similar to what you have here now or might have been contemplating it, who would also face a similar problem under our proposed Bank Act?

Mr. Hendley: I gather from the evidence I read of the visit of the *Fédération bancaire* that this would certainly be a problem for German banks because they tend, like us, to be universal banks doing all kinds of financial operations; and even more so for them because the German banks do tend to have large shareholdings in industrial companies.

[Traduction]

amis Néo-zélandais, la croissance de leur économie n'est pas aussi intéressante pour nous que celle du Canada.

M. Martin: De quel autre pays où vous vous êtes établis pouvez-vous nous parler? Pouvez-vous nous mentionner quelques-unes de ces restrictions auxquelles vous devez vous plier pour ce qui est du nombre de succursales autorisé? Je ne sais même pas dans quels autres pays vous êtes établis, mais je suis certain qu'il y en a beaucoup.

M. Hendley: Nous sommes présents dans les grands centres financiers du monde entier, mais nous sommes assez sélectifs pour ce qui est de choisir la forme que prend cette présence. Dans certains endroits, par exemple au Japon, il nous convient d'avoir une succursale à part entière. Nous en avons une à Tokyo et pourrions en ouvrir d'autres mais cela ne nous intéresse pas fort étant donné que tout se passe à Tokyo.

Nous avons une succursale au Bahrein mais dans d'autres pays tel l'Iran, peut-être est-ce là un exemple mal choisi en ce moment, nous n'avons qu'un bureau. De toute façon, nous pouvions acheter une banque mais n'avions pas l'autorisation d'ouvrir des succursales. La situation varie donc selon le pays où l'on se trouve; vous avez tout à fait raison à cet égard, monsieur.

M. Martin: Au sujet de vos entreprises bancaires au Japon, j'aimerais savoir si ces entreprises vous appartiennent entièrement et si vous avez la prépondérance absolue?

M. Hendley: Il s'agit d'une succursale, monsieur, et à ce titre elle fait partie de la banque.

M. Martin: Vous n'avez donc pas du tout besoin de faire participer des entreprises japonaises à vos activités?

M. Hendley: Non, monsieur.

M. Martin: Pouvez-vous nous donner une idée des opérations bancaires que vous voudriez mettre sur pied au Canada; je songe, par exemple, à la clientèle que vous rechercherez, aux principaux services que vous offrirez . . . oh, mais cela a-t-il déjà été demandé en séance?

Le président: Oui, on a déjà posé cette question et la réponse donnée a été plutôt longue . . .

M. Martin: Je m'excuse. C'est bien, je lirai donc le procès-verbal à ce sujet.

Je voudrais revenir aux problèmes que vous connaissez actuellement au Canada. Connaissiez-vous d'autres banques étrangères dont les opérations bancaires sont semblables aux vôtres ou qui envisagent peut-être de faire la même chose et qui partant seront également en butte aux mêmes difficultés en raison de notre projet de loi sur les banques?

M. Hendley: D'après les témoignages que j'ai lu de la Fédération bancaire lors de sa comparution ici, cela constituerait certainement un problème pour les banques allemandes étant donné que comme nous, elles tendent à être des banques universelles, c'est-à-dire qu'elles participent à toutes sortes d'opérations financières. Elles le font peut-être même davantage, car les banques allemandes détiennent des parts importantes d'actions de sociétés industrielles.

[Text]

Now every company in the Midland Bank group is strictly financial-related, but the major German banks, because of the failure of the German stock exchange system to allow companies to raise capital as we would do it in England, and here, have tended to go to their banks for equity, and so the bank owns a large piece of many companies. So, regarding the major German companies who are operating here, you would probably find that German banks, were they wishful to come here, would be in a position of owning more than 10 per cent of quite a lot of those companies.

Mr. Martin: Could I ask you another question? I am jumping from subject to subject partly because of my having come a little late to this meeting, but these are things that I think are of some concern.

Dealing for the moment with the matter of employees and staffing your operation in Canada when you become, or in the event you are able to become, a full-fledged bank with five branches over here, what would be your intent regarding the recruitment and staffing of positions, including senior positions, in your Canadian operation?

Mr. Hendley: We would obviously be looking for Canadians.

Mr. Martin: Would it be your plan to try and develop Canadians in your banking operation, then?

Mr. Hendley: We have already hired a Canadian vice-president in the hope that he will be able to operate a branch. We shall be able to find a job for him if we do not get the chance to operate a branch but forward planning is that he has been hired with a view to running one of our branches if we get the permission, because, as I said, we are going to do it a step at a time so that we may control properly what we are doing.

Mr. Martin: Have you had a good deal of interaction with the Inspector General of Banks and his officials in connection with this problem that you obviously have seen coming for some time as the proposed Bank Act has moved through its various early stages prior to the introduction of the bill?

Mr. Hendley: We did speak to Clarrie Reid and the, subsequently, Mr. Kennett and Mr. Clennett. I think we first saw Clarrie Reid about four years ago.

Mr. Sherwood: Yes, when the rewriting first started. At that time, the first people we saw were Mr. Kennett, who was then Director of the Finance department . . .

The Chairman: Yes, we have been into this area as well.

Mr. Hendley: Yes, we have.

The Chairman: We have no complaints, though.

Mr. Sherwood: . . . and Mr. Tadman as well. So we started very early.

[Translation]

Chaque société faisant partie de la *Midland Bank Group* s'occupe strictement d'opérations financières mais les grandes banques allemandes, vu que la bourse allemande ne permet pas à des sociétés d'obtenir du capital comme cela se fait en Angleterre et ici, on préféré s'adresser à leurs banques pour obtenir des mises de fonds, ce qui fait que la banque possède des parts importantes de nombreuses entreprises. Par conséquent, pour ce qui est des grandes sociétés allemandes qui sont actives dans notre pays, on se rend compte que les banques allemandes, si elles désiraient s'établir chez nous, seraient en mesure de détenir plus de 10 p. 100 des actions de beaucoup de ces sociétés.

M. Martin: Me permettez-vous de vous poser une autre question? Si je passe d'un sujet à l'autre ici, c'est parce que je suis arrivé un peu en retard, mais j'estime qu'il s'agit de questions assez importantes.

Si vous devenez ou êtes en mesure de devenir une banque à part entière ayant 5 succursales dans notre pays, comment envisagez-vous de recruter du personnel et de doter vos postes, y compris les postes de cadre supérieur?

M. Hendley: Il va sans dire que nous chercherions à embaucher des Canadiens.

M. Martin: Envisageriez-vous donc alors d'initier des Canadiens à vos opérations bancaires et de les mettre au courant?

M. Hendley: Nous avons déjà embauché un vice-président canadien dans l'espoir qu'il sera en mesure d'administrer une succursale. Nous pourrions lui trouver un emploi même si nous ne pouvons pas établir de succursale mais nous l'avons engagé pour administrer une de ces succursales si nous sommes autorisés à l'ouvrir. Ainsi que je l'ai déjà dit, nous allons procéder par étapes afin d'être en mesure de surveiller comme il se doit ce que nous aurons à faire.

M. Martin: Avez-vous eu des contacts fréquents avec l'inspecteur général des banques et ses collaborateurs à propos de cette situation? Vous devez, en effet, avoir vu se profiler à l'horizon ce problème depuis quelque temps au fur et à mesure que la nouvelle loi sur les banques a été élaborée avant le dépôt du bill modificatif.

M. Hendley: Nous avons eu des entretiens avec M. Clarrie Reid puis avec M. Kennett et Clennett. Nous avons rencontré M. Clarrie Reid pour la première fois il y a 4 ans, je crois.

M. Sherwood: Oui, cela se passait alors qu'on commençait à rédiger le premier remaniement de la loi. Nous avons alors rencontré d'abord M. Kennett, qui était alors directeur du ministère des Finances . . .

Le président: Oui, nous avons déjà abordé cette question.

M. Hendley: Oui, en effet.

Le président: Nous n'avons toutefois pas d'objection.

M. Sherwood: . . . ainsi que M. Tadman. Nos contacts ont donc commencé très tôt.

[Texte]

• 1040

[Traduction]

Mr. Martin: I guess I am just interested in understanding how well your problem has been explained and is understood by those responsible for the background work in drafting the bill. I gather that it is very well understood.

In terms of your over-all business, in the event, again, you were to get into proper banking operations in this country and you had five branches, what percentage of your over-all Canadian business would you see being attributed (a) to the banking sector and (b) to these other operations, let us say, five or ten years down the road? In other words, I would like to get some idea as to the scope of the other operations in relation to the banking operation that you would be conducting.

Mr. Hendley: I think that is difficult. If by that you are referring to the existing subsidiaries of Midland Bank...

Mr. Martin: I see there a problem area.

Mr. Hendley: Yes.

Mr. Martin: Yes.

Mr. Hendley: You see, we do not manage those from out here. They have nothing to do with Midland Financial Services at all. They are part of separate world-wide groups that happen to be part of Midland Bank. So we do not, here in Toronto, tell Thomas Cook Canada what to do or London American Export Finance Corporation, et cetera. This is part of their global network.

So, unless I got their individual plans, I would have no idea. But I do gather that, in any case, our own aspirations for the time being would be limited to something like \$500 million as a total balance sheet, or something of that order.

Mr. Sherwood: I think it would be true to say that the banking operation, if permitted, would certainly have the largest balance sheet, because travel companies generally have fairly small balance sheets and the size of the traveller's cheque company balance sheet relies on how many good Canadians buy traveller's cheques.

Mr. Martin: I think what I am trying to get a picture of is really how big a problem it is. Presumably the problem is that you would now be in the banking field and the same shareholders who control your banking operations would also be controlling these subsidiary activities that are currently ongoing, and presumably the intent would be that they would carry on. I am merely trying to get an idea of the magnitude of those subsidiary operations that at the moment seem to block you from proceeding under the proposed Bank Act to establish your bank.

Mr. Hendley: It would be true to say that, of these particular companies, their own Canadian business would be certainly not, at the most, more than 10 per cent of their total world-wide business.

Mr. Martin: And probably would be, certainly in the course of time, smaller in relationship to the banking business that you would be doing in this country. In other words, the banking business would tend to be your major activity in this

M. Martin: Je voulais seulement savoir si votre problème avait été compris par ceux qui ont préparé la rédaction du bill. Il semble que ce soit le cas.

En ce qui concerne l'ensemble de vos opérations, si vous faisiez des opérations bancaires véritables au Canada et si vous aviez cinq succursales, quelle proportion de vos affaires au Canada serait-elle attribuée au secteur bancaire et aux autres secteurs, mettons, dans cinq ou dix ans? En d'autres termes, j'aimerais avoir une idée de la proportion d'affaires non bancaires par rapport à l'ensemble de vos opérations.

M. Hendley: C'est difficile à dire. Si vous faites allusion aux filiales actuelles de la Midland Bank...

M. Martin: C'est un aspect qui peut poser des problèmes.

M. Hendley: Oui.

M. Martin: Oui.

M. Hendley: Voyez-vous, nous n'administrons pas ces filiales d'ici. Elles n'ont rien à voir avec *Midland Financial Services*. Elles font partie de groupes distincts d'envergure mondiale qui font également partie de la Midland Bank. Ce n'est pas nous, à Toronto, qui disons à *Thomas Cook Canada*, à *London American Export Finance Corporation*, ou à d'autres entreprises de ce genre, ce qu'elles doivent faire. Elles font partie du réseau global.

Je ne peux donc pas vous répondre, à moins de connaître les projets de chacune de ces filiales. De toute façon, pour le moment, nous nous contenterions d'un bilan de \$500 millions à peu près.

M. Sherwood: On peut dire, que le secteur bancaire, s'il était autorisé, aurait le chiffre d'affaires le plus élevé, car en général les agences de voyages ont des bilans assez modestes; quant aux sociétés de chèques de voyage, cela dépend du nombre de chèque de voyage que les Canadiens achètent.

M. Martin: J'essaie d'avoir une idée de l'ampleur du problème. Ce qui se passe, c'est que vous faites des opérations bancaires, et que les actionnaires qui dirigent votre secteur dirigent également les activités des filiales qui existent déjà et qui continueront sans doute d'exister. Je veux seulement savoir quelle est l'ampleur de l'activité de ces filiales, qui semblent vous empêcher actuellement d'établir votre banque aux termes du projet de loi sur les banques.

M. Hendley: Il est certain que les affaires faites par ces sociétés au Canada atteignent sans doute au maximum 10 p. 100 de leur chiffre d'affaires mondial.

M. Martin: Et cette proportion diminuerait certainement si le secteur bancaire prenait de l'expansion ici. En d'autres termes, il remplacerait l'activité de ces filiales comme activité principale au Canada.

[Text]

country as against those other subsidiary activities, I would think.

Mr. Hendley: That is probably true. That is guesswork, of course, for the future.

Mr. Martin: Yes.

Mr. Hendley: But the difficulty, if I may pinpoint it, is that the name "Thomas Cook" is synonymous with travel. It is known all around the world, the first traveller's cheque, et cetera. Now, you could not really have a Thomas Cook company which is not Thomas Cook. the name is part of the...

Mr. Martin: Would your banks carry other than Thomas Cook traveller's cheques?

Mr. Hendley: Yes. It carries Midland Bank's traveller's cheques as well.

The Chairman: Well, those are the two main traveller's cheques.

Mr. Martin: In making representations to the government on this problem, or to the Inspector General of Banks or to this Committee, is there any way in which you could give some kind of assurance of indication that the activities of the subsidiary organizations would in no way affect the operation of your banking operation to the extent that you would be—For instance, I am thinking of services such as traveller's cheques. I can think of other services. Perhaps there is data processing or something else that might be... In other words, do you see the operations all being tied together? Would the bank run completely independently?

Mr. Hendley: Yes.

Mr. Martin: I think that is the point I am trying to establish.

Mr. Hendley: It would. It would. There is no managerial tie-up at all.

Mr. Martin: Where would the tie-up come? Only at the very top corporate level?

Mr. Hendley: We have a hundred thousand separate shareholders. Nobody has more than 1 per cent. It is very widely spread. When I say "we" I mean Midland Bank Limited. The common point here is that these other companies are majority-owned subsidiaries of Midland Bank.

• 1045

Mr. Martin: Mr. Chairman, just as a final point, because I think this is important; could you make the point, then, that indeed the banking operation in Canada would be directed right up the line, until there is some sort of consolidation of all the accounts of Midland Bank operations, it would be conducted completely independently of these subsidiary operations?

Mr. Hendley: Yes, absolutely.

Mr. Martin: Not only in Canada but in terms of direction from home base as well?

Mr. Hendley: There is separate management in all these companies.

[Translation]

M. Hendley: C'est sans doute juste. Bien entendu, il ne s'agit que d'hypothèses.

M. Martin: Oui.

M. Hendley: L'ennui, si vous me permettez c'est que la raison sociale *Thomas Cook* est synonyme de voyage. C'est un nom connu dans le monde entier, le nom du premier chèque de voyage, etc. Mais vous ne pourriez pas changer la raison sociale de l'entreprise, car elle fait partie...

M. Martin: Votre banque vendrait-elle d'autres chèques de voyage que ceux de Thomas Cook?

M. Hendley: Oui. Nous vendons également les chèques de voyage de la Midland Bank.

Le président: Mais ce sont les deux principaux émetteurs de chèques de voyage.

M. Martin: En présentant vos instances au gouvernement, à l'inspecteur général des banques ou au comité à ce sujet, pouvez-vous fournir une garantie ou une indication quelconque que l'activité des filiales n'aurait aucune incidence sur vos opérations bancaires? Je pense, par exemple aux chèques de voyage et à d'autres services. Il y a peut-être aussi le service d'informatique. En d'autres termes, selon vous, ces opérations feront-elles un tout? Ou bien la banque fonctionnerait-elle de façon complètement indépendante?

M. Hendley: Oui.

M. Martin: C'est ce que je veux savoir.

M. Hendley: Certainement. Il n'y aurait aucun lien au niveau de la gestion.

M. Martin: Où ce lien entrerait-il en jeu? Seulement au sommet?

M. Hendley: Nous avons 100,000 actionnaires dont aucun ne possède plus de 1 p. 100 des actions. Le capital-action est très dispersé. Quand je dis nous, je veux dire la Midland Bank Limited. Le point commun, c'est que ces autres sociétés sont des filiales dont la Midland Bank possède une part majoritaire des actions.

M. Martin: Monsieur le président, une dernière chose que j'estime importante: pourrait-on dire que les opérations bancaires au Canada seraient dirigées en remontant jusqu'à ce qu'on effectue une consolidation quelconque de tous les comptes de la Midland Bank, et que cette dernière fonctionnerait indépendamment des filiales?

M. Hendley: Oui, absolument.

M. Martin: Non seulement au Canada, mais au siège social de la maison-mère aussi?

M. Hendley: Toutes ces entreprises sont dirigées séparément.

[Texte]

The Chairman: You are not saying that there would be, you are saying that there is.

Mr. Hendley: There is.

Mr. Martin: So that the banking people, in making their decisions and judgments, are not influenced directly by judgments and decisions and actions of these subsidiary organizations.

Mr. Hendley: Yes. Mr. Sherwood, as president of Midland Financial Services here in Toronto, does not bear in mind, when he is recommending loans to his board—which, of course, has a majority of Canadian citizens on it—what this might do to travellers cheques or what it might do to export finance or anything else. We are bankers and we are in the business of banking.

Mr. Martin: Thank you.

The Chairman: I wonder if I could pursue that for a moment just before we adjourn, unless Mr. Kempling has a question. What, then, is the nature of the international management principles of your parent organization? Do they just say, "Go to Canada and make money," or "Go to Canada and do the sorts of things we do here."?

Mr. Hendley: Each company in our group produces a long-term plan, and part of that plan will be to develop in parts of the world where they have a particular expertise. So part of Thomas Cook's plan will be the development of their business in Canada.

The Chairman: I am sorry, I mean of the banking operation here.

Mr. Hendley: Oh. I, if you like, am wearing two hats since I am the senior general manager of the Midland Bank and I am also chairman of Midland Financial Services. The reason why this structure is adopted is because we cannot have a Midland Bank branch here; that would be the simplest and the ideal way of doing it. We did not choose the form of a financial services company, we had no option if we wanted to do business here. We could not incorporate as a chartered bank nor could we open a branch, so . . .

The Chairman: What I am getting at is the degree of autonomy of this enterprise that would become a bank from some international . . . I tested you before on the extent to which the Bank of England, or British policy, influences your operation here and I am satisfied with the answer that you gave. Now, what about the head office or the parent control or guidance of the operations of the domestic corporation that would be established here?

Mr. Hendley: It would be a guidance basis. It has to be a guidance basis because, if for no other reason, there would be very strong tax implications if there were the slightest suggestion that the decisions were not being made here in Canada.

Mr. Sherwood: This is U.K. tax.

[Traduction]

Le président: Vous ne dites pas que c'est ce qui se passera, vous dites que c'est ce qui se fait.

M. Hendley: C'est ce qui se fait.

M. Martin: Ainsi, les banquiers, lorsqu'ils prennent des décisions et portent des jugements, ne sont pas influencés directement par les jugements, les décisions et les actions des organismes affiliés?

M. Hendley: C'est bien cela. M. Sherwood, en sa qualité de président des Midland Financial Services, ici à Toronto, ne tient pas compte, lorsqu'il recommande des prêts à son conseil d'administration . . . qui bien sûr est constitué en majorité de citoyens canadiens . . . ce que cette décision pourrait faire aux chèques de voyage ou au financement des exportations ou à quoi que ce soit. Nous sommes des banquiers et nous nous occupons de transactions bancaires.

M. Martin: Merci.

Le président: Je me demande si je ne pourrais pas poursuivre dans cette veine un instant, avant de lever la séance, à moins que M. Kempling n'ait une question. Quelle est la nature des principes de gestion internationale de votre maison-mère? Est-ce qu'on y dit: «Allons au Canada et gagnons de l'argent» ou «Allons au Canada et faisons ce que nous faisons ici»?

M. Hendley: Chaque entreprise dans notre groupe prépare des plans à long terme qui visent en partie à s'établir dans des régions du monde où nous avons des compétences particulières. Ainsi, une partie du programme de Thomas Cooks est l'expansion de ses opérations au Canada.

Le président: Excusez-moi, je voulais parler des opérations bancaires ici.

M. Hendley: Ah oui! J'ai, si vous voulez, deux plumes à mon chapeau, puisque je suis directeur général principal de la Midland Bank et je suis aussi président des Midland Financial Services. La raison pour laquelle nous avons adopté cette structure, c'est que nous ne pouvons pas avoir ici une succursale de la Midland Bank; or, ce serait-là la façon la plus facile et idéale de le faire. Nous n'avons pas choisi de constituer une entreprise de services financiers, nous n'avions aucune option, si nous voulions œuvrer ici. Nous ne pouvions pas nous faire incorporer en tant que banque à charte, pas plus que nous ne voulions ouvrir une succursale, et donc . . .

Le président: Je voudrais bien savoir quel est le degré d'autonomie de l'entreprise qui s'établirait ici comme filiale d'une internationale . . . je vous ai mis à l'épreuve auparavant en vous demandant dans quelle mesure les politiques de la banque d'Angleterre ou la politique britannique influençait vos opérations ici et vous m'avez donné des réponses satisfaisantes. Maintenant qu'en est-il du siège social, de l'ascendant ou de la direction de la maison-mère sur les opérations d'une entreprise d'envergure nationale qui s'établirait ici?

M. Hendley: Il s'agirait simplement de directives. Il faut qu'il en soit ainsi, car sinon nos revenus pourraient être fortement taxés s'il y avait le moindre soupçon que les décisions ne sont pas prises ici au Canada.

M. Sherwood: Il s'agirait d'impôts à payer en Grande-Bretagne.

[Text]

Mr. Hendley: I do not mind whose tax it is, the answer is there and therefore the board decisions, the lending decisions, are taken right here in Canada.

The Chairman: That is an interesting clarification. In other words, British law is such that autonomy is the preferred method of operating a subsidiary in Canada.

Mr. Hendley: That is not so much law as implications of the Inland Revenue that if, in fact, you were taking the decisions in London, that income would perhaps technically be earned in London and so it should be subject to U.K. tax. For that reason, if no other, we say these decisions are Canadian decisions taken in Canada by a board that has a majority of Canadian directors.

The Chairman: Finally, about your personnel. One of the advantages you offer in the Canadian market-place is some experience and expertise that is international. So when you recruit Canadians to work in your bank, I suppose you have some program or other that gives them a chance to go and work in other countries and come back?

Mr. Hendley: It is the general intention in other countries, where the numbers have reached the scale where this is justified, to send the people back home to the U.K. or to some other centre where we feel that they would benefit from particular international expertise. But, let us be honest, we are not talking of a country where the banking system does not have a lot of international expertise already.

• 1050

The Chairman: May I add just one final thing. Does venture capital financing appeal to you at all? Are you doing it to any significant extent, or will you? I mean that when someone comes to you wanting to be your customer whose debt equity ratio indicates that they should not be lent any money, do you suggest to them or do they suggest to you that you become a partner or theirs? Does that appeal to you?

Mr. Hendley: No, that is not something that we have contemplated doing at the present time.

The Chairman: It has been very useful having you, I must say. I found your advice crisp and very much to the point and I would like, on the Committee's behalf, to thank you very much.

The Clerk reminds me that I should ask for permission to print the briefs submitted by the witnesses as an appendix to this day's minutes of proceedings and evidence. Agreed?

Some hon. Members: Agreed.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Hendley and Mr. Sherwood, for being with us. We very much value your input.

Mr. Hendley: Thank you for the opportunity.

The Chairman: We will adjourn then until 11 o'clock.

A short recess

[Translation]

M. Hendley: Ça n'a pas d'importance de quel impôt il s'agit, la réponse est là et par conséquent les décisions du conseil d'administration, les décisions sur les prêts sont prises ici au Canada.

Le président: C'est une précision intéressante. En d'autres termes, la loi britannique est telle que la méthode préférée pour exploiter une filiale au Canada c'est l'autonomie.

M. Hendley: Pas tant la loi que l'incidence des dispositions sur le revenu intérieur qui veulent que si vous prenez des décisions à Londres, en théorie le revenu est gagné à Londres et assujéti à l'impôt sur le revenu de la Grande-Bretagne. C'est là pourquoi nous disons que les décisions sont des décisions canadiennes, prises au Canada, par un conseil d'administration constitué en majorité de Canadiens.

Le président: En dernier lieu, au sujet de votre personnel. L'un des avantages que vous offrez sur le marché canadien, c'est une certaine expérience et une certaine expertise internationale. Donc, lorsque vous recrutez des Canadiens pour travailler dans votre banque, je suppose que vous avez un programme quelconque qui leur offre l'occasion d'aller travailler dans d'autres pays et ensuite de revenir?

M. Hendley: En général, c'est notre intention dans d'autres pays, lorsque le nombre d'employés atteint un niveau qui le justifie, d'envoyer les employés en Grande-Bretagne ou ailleurs où nous croyons qu'ils pourront acquérir une spécialisation particulière sur le plan international. Mais soyons honnêtes, il n'est pas question ici d'un pays dont le régime bancaire ne possède pas déjà beaucoup de compétence sur le plan international.

Le président: Puis-je vous poser une dernière question? Le domaine du capital de risque vous intéresse-t-il? Est-ce que vous consentez ce genre de prêt? Avez-vous l'intention d'en consentir? Si vous recevez une demande de prêt de la part d'un client dont la dette est trop importante pour que vous puissiez le lui accorder, est-il question que vous deveniez associés? Cela vous intéresserait-il?

M. Hendley: Non, cela ne nous intéresserait pas pour le moment.

Le président: Je dois dire que votre témoignage nous a été très utile. Vos commentaires ont été clairs et concis et je tiens donc à vous remercier au nom du Comité.

Le greffier me rappelle que je dois vous demander l'autorisation de faire annexer le mémoire soumis par les témoins au procès-verbal de la séance d'aujourd'hui. D'accord?

Des voix: D'accord.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Hendley et M. Sherwood, d'avoir comparu. Nous vous sommes très reconnaissants de vos observations.

M. Hendley: Nous vous remercions de nous avoir invités.

Le président: La séance est suspendue jusqu'à 11 heures.

(Courte pause.)

[Texte]

• 1120

The Chairman: Gentlemen, Mr. Kempling, I want to propose that we cancel this meeting. Committee B has nothing slotted for 3.30 o'clock this afternoon, so they could offer Mr. Sinclair, if he is available, a chance to meet that subcommittee this afternoon at 3.30 o'clock. We have no other spaces today. So I want your approval before I adopt that course. Is that agreed?

Some hon. Members: Agreed.

An hon. Member: Then we will meet tonight, then, with . . .

The Chairman: We are meeting at 3.30 already, that is why we cannot see him at 3.30 o'clock, because we will be occupied with other witnesses.

AFTERNOON SITTING

• 1540

The Chairman: The subcommittee will resume consideration of the subject matter of Bill C-15, the Banks and Banking Law Revision Act, 1978.

This afternoon we are still on schedule and hearing Grindlay's Financial Services Limited.

Beside me is Mr. A. D. B. Wright, President of Grindlay's Financial Services (Canada) Limited. Beside him is Mr. Antony Hambro, General Manager of Europe and Americas Region, Grindlay's Bank Limited.

A brief has been circulated and an opening statement is to be made, so I will call on Mr. Wright.

Mr. A. D. B. Wright (President, Grindlays Financial Services (Canada) Limited): Thank you very much, sir.

Mr. Chairman, hon. members, we would like to express our appreciation to the Committee for inviting us here today to express our views on Bill C-15, an Act to Revise the Bank Act.

In our brief to the Committee dated September 8, 1978, we illustrated the shareholding structure, both direct and indirect, of Grindlay's Financial Services (Canada) Limited. Our brief is an attempt to set out the problems facing Grindlay's (Canada) under the present proposals which arise from the indirect but substantial shareholding in Grindlay's (Canada) held by Citibank and Lloyd's Bank Ltd. We argue that under this bill the only viable option for Grindlay's (Canada) would be to ask for ministerial consent to continue to operate as at present as a non-bank affiliate in the business of wholesale banking, funding this business with liabilities guaranteed by Grindlay's Bank Limited. Grounds for giving this consent are fully explained. The brief, as you will have noted, concentrated on the guarantee problem.

In this opening statement I would, however, like to mention a further and more general point, namely, that because of the proposed 10 per cent limitation of foreign bank holdings of any Canadian company, the problem of both our shareholders

[Traduction]

Le président: Monsieur Kempling, messieurs, je propose qu'on annule cette reprise de séance. Le sous-comité B est libre cet après-midi à 15 h 30, et ses membres ont proposé d'entendre M. Sinclair, s'il est libre, cet après-midi à 15 h 30. Notre temps est pris pour toute la journée. Je veux donc votre assentiment pour agir ainsi. Etes-vous d'accord?

Des voix: D'accord.

Une voix: Donc, nous nous réunirons ce soir, pour entendre . . .

Le président: Nous sommes déjà convoqués pour 15 h 30, et c'est pourquoi nous ne pouvons recevoir M. Sinclair à ce moment-là, car nous devons entendre d'autres témoins.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le président: Le sous-comité reprend l'étude du bill C-15, la Loi de 1978 remaniant la législation bancaire.

Jusqu'à maintenant, nous avons respecté notre horaire; nous accueillons cet après-midi les représentants de la *Grindlay's Financial Services Limited*.

J'ai à mes côtés le président de la *Grindlay's Financial Services (Canada) Limited*, M. A. D. B. Wright. A ses côtés, se trouve le directeur général pour l'Europe et l'Amérique, M. Antony Hambro de la *Grindlay's Bank Limited*.

Vous avez déjà reçu leur mémoire, je cède donc la parole à M. Wright pour sa déclaration d'ouverture.

M. A. D. B. Wright (président, Grindlays Financial Services (Canada) Limited): Merci beaucoup, monsieur.

Monsieur le président, messieurs, nous voulons tout d'abord vous remercier de nous avoir invités à vous faire connaître notre opinion sur le bill C-15, Loi remaniant la législation bancaire.

Dans notre mémoire adressé au comité le 8 septembre 1978, nous vous avons expliqué les aspects directs et indirects de la société de portefeuille *Grindlay's Financial Services (Canada) Limited*. Nous tentons dans ce mémoire d'exposer les problèmes que posent à la *Grindlay's (Canada)* les propositions actuelles, étant donné les activités du portefeuille, indirectes mais importantes, que détient la *Citibank* et *Lloyd's Bank Limited* dans la *Grindlay's (Canada)*. Nous prétendons que, à la suite de ce projet de loi, la *Grindlay's (Canada)* n'aura d'autre choix que de demander l'accord ministériel pour continuer à fonctionner, comme à l'heure actuelle, en tant que succursale non bancaire dans le milieu des banques, en se finançant grâce aux obligations garanties par la *Grindlay's Bank Limited*. Nous expliquons en détail les motifs justifiant cet accord. Vous remarquerez que le mémoire souligne surtout le problème des garanties.

Je voudrais, dans cette déclaration d'ouverture, soulever une question plus générale, puisque, à cause de cette proposition de restriction de 10 p. 100 du portefeuille des banques étrangères, de toute société canadienne, nos deux actionnaires feraient

[Text]

would remain, even if Grindlay's (Canada) did not apply for Schedule B status.

It has recently come to our attention that the problem arising from the 10 per cent limitation may be very widespread and we wonder if the reason for its original inclusion is not slightly inappropriate. We understand that reason to have been the desire to avoid a state of affairs where the viability of any bank became too dependent upon the survival of any one commercial company. Whilst this limitation may make good sense where the investment is in an ordinary commercial company, we feel that it is inappropriate in the case of the involvement of one bank with another, or with a non-bank affiliate which is in effect a specialist financial vehicle.

This, however, raises the whole issue of the "only one vehicle each principle" and could be dealt with by a general "grandfathering" of present relationships or by limitation to those involved in arm's-length transactions and non-controlling shareholdings. In this connection we feel that the answer to these problems may already exist under Section 295(4) provided that the Minister uses his discretionary powers in the appropriate way. This section permits the Minister to deem, by order, for a period of 10 years, that a foreign bank which is owned less than 50 per cent by another foreign bank, be not associated for the purposes of this Act in order to allow both to have a foreign bank subsidiary or for such other purpose as he may specify.

As you will note from the brief, Grindlay's (Canada) is owned in such a way that neither Citibank nor Lloyd's effectively holds more than 50 per cent, and it would therefore be open to the Minister to deem by order that they be not associated for the purposes of allowing Grindlay's, Citibank and Lloyd's each to have a vehicle in Canada.

Our understanding, however, is that this clause was originally included to allow the Minister discretion only where the shareholders in question gave an undertaking to divest within the 10-year period. This is not, we think, spelled out in the proposed Act, and if the Committee is sympathetic to our shareholders' problem it would only require a small addition to Section 295(4) to ensure that the Minister feels free or even be obliged to use his discretionary powers to allow one vehicle each of whatever nature for Grindlay's, Citibank and Lloyd's for the 10-year period without requiring undertakings to divest.

In conclusion, gentlemen, I would mention that Grindlay's Bank Limited has a history going back to 1863 when it was established as a bank. In that time we have developed considerable experience in co-operating with governments the world over, and I would like to assure you that it is our sincere desire to co-operate with you to the fullest possible extent.

[Translation]

toujours face au même problème, même si *Grindlay's (Canada)* ne demandait pas le statut de l'annexe B.

Nous nous sommes rendus compte récemment que les difficultés causées par cette restriction de 10 p. 100 étaient assez générales et nous nous demandons si la raison pour laquelle on l'a adoptée au départ n'est pas maintenant inadéquate. Nous savons qu'il s'agissait d'éviter une situation où la rentabilité d'une entreprise bancaire pourrait trop dépendre de la survie d'une société commerciale donnée. Même si cette restriction est sensée pour des placements dans une société commerciale ordinaire, nous ne croyons pas qu'elle soit appropriée dans le commerce autre banques ou entre une banque ou une succursale non bancaire, qui est en réalité une entreprise financière spécialisée.

Cela soulève toute cette question d'une seule succursale sur chacune que l'on pourrait examiner sous l'article «des droits acquis» dans le cadre des rapports actuels ou en restreignant ces derniers à des transactions sans liens de dépendance et à des portefeuilles qui ne supposent pas de contrôle. Nous croyons donc que la réponse à ces problèmes existe déjà peut-être dans l'article 295(4), à la condition que le ministre exerce ses pouvoirs discrétionnaires de façon compétente. Cet article dit que le ministre peut, par décret, pour une période de dix ans, déclarer qu'une banque étrangère détenant moins de 50 p. 100 des actions d'une autre banque étrangère est réputée ne pas avoir de lien avec la banque étrangère aux fins de cette loi, afin de permettre à chacune d'avoir une succursale bancaire étrangère ou pour tout autre motif qu'il invoque.

Vous remarquerez dans le mémoire que la Grindlay's (Canada) est constituée de telle façon que ni la Citibank, ni Lloyd's détiennent plus de 50 p. 100 des actions; le ministre pourrait donc, par décret, déclarer qu'elles ne soient pas associées, afin de permettre à Grindlay's, Citibank et Lloyd's d'avoir chacune une succursale au Canada.

Nous croyons comprendre que cet article a été inséré au départ pour permettre le pouvoir discrétionnaire du ministre dans le cas seulement où les actionnaires en question s'engagent à se départir de leurs actifs au cours d'une période de dix ans. Toutefois, le projet de loi ne le mentionne pas clairement. Si les membres du comité veulent bien comprendre le problème de nos actionnaires, il ne faudrait ajouter que quelques mots à l'article 295(4) pour que le ministre se sente libre de se servir ou même doive se servir de son pouvoir discrétionnaire et permette à Grindlay's, Citibank et Lloyd's une succursale chacune, quelle que soit sa nature, pendant une période de 10 ans, sans qu'elles soient obligées de se départir de leurs actifs.

Pour terminer, messieurs, je vous rappellerai que l'histoire de la Grindlay's Bank Limited remonte à 1863, date à laquelle elle fut créée en tant que banque. Depuis nous avons acquis beaucoup d'expérience, car nous avons travaillé avec les gouvernements de nombreux pays et je tiens à vous assurer que nous désirons sincèrement coopérer avec vous le plus possible.

• 1545

Mr. Hambro and I are now available to answer any questions you may wish to ask.

M. Hambro et moi-même sommes prêts à répondre à vos questions.

[Texte]

Thank you very much.

The Chairman: Thank you. We will call, first, on Mr. Kempling.

Mr. Kempling: Thank you, Mr. Chairman.

Would the witness give us a brief resume of the type of financial services he is offering in Canada today, an indication of the field of endeavour that he is spending the bulk of his time in?

Mr. Wright: I think the type of services that we have offered and will be offering in Canada are linked very closely to the type of bank that Grindlay's is, and that is, that we are very strong in most of the third world countries, which you might call the developing countries. We have been developing and using a considerable amount of our time in finding Canadian companies who export and try to finance and put together exports to these countries, in other words, utilizing our world-wide branches to the best effect. In this connection I would like to mention that we have, in fact, recently done something for a very large Canadian exporting company and we believe now they have obtained a \$20 million export order for locomotives for Bangladesh. This is an example because we have nine branches in Bangladesh, and I think that in this way Grindlay's can start helping Canadian companies to export to new markets which they have not used before.

Mr. Kempling: Are the loans and the financing that you get involved in guaranteed by the Export Development Corporation insurance?

Mr. Wright: No, not yet, sir. We have not done any of that.

Mr. Kempling: Do you have any guarantees of any kind? Do you have separate private insurance on your loans?

Mr. Wright: No, at this stage we have done the bonding, the bid bonding and performance bonding.

Mr. Kempling: I see.

Mr. Wright: We are not making any actual loans to the exporter here. We have not done that yet, but we may do it if they need it. I imagine most of this sort of business would be buyer credit rather than export credit.

Mr. Kempling: I see. So you are not supplying front-end money in our bridge financing of any kind, you are just financing it at the other end.

Mr. Wright: We could do that, but we have not done that yet.

Mr. Kempling: I see, but you could do it.

Mr. Wright: We could, indeed, and we have been looking to do it. We would like to be able to put some assets in our booking calendar. We are not looking to use Canada merely as a vehicle to put assets on the branches of the bank around the world.

Mr. Kempling: I am fascinated by the fact that you came to Canada in 1975 and the bulk of your business is dealing with Canadian exports to third world countries. I find that absolutely fascinating that you are in that field when our own banks do not seem to be that interested in that sort of endeavour. Certainly we can use that type of assistance.

[Traduction]

Je vous remercie beaucoup.

Le président: Merci. Nous allons d'abord donner la parole à M. Kempling.

M. Kempling: Merci, monsieur le président.

Le témoin pourrait-il résumer brièvement le genre de services financiers qu'il offre au Canada présentement et dans quels milieux il exerce la plus grande partie de ses activités?

M. Wright: Les services que nous avons offerts et que nous continuerons à offrir au Canada sont liés de très près au genre de banque qu'est la Grindlay's. Nous sommes très engagés dans les pays du Tiers-Monde, ou si vous préférez les pays en voie de développement. Nous avons passé beaucoup de temps à trouver des sociétés canadiennes qui exportent vers ces pays, qui financent et regroupent les produits exportés dans ces pays, autrement dit, qui se servent de nos succursales un peu partout dans le monde pour y arriver. Nous avons récemment aidé une grosse société canadienne d'exportation et nous croyons qu'elle a obtenu une commande de 20 millions de dollars pour l'exportation de locomotives au Bangladesh. Voilà un exemple; nous avons neuf succursales au Bangladesh. Nous croyons donc que la Grindlay's peut aider les sociétés canadiennes à exporter vers de nouveaux marchés, qui leur sont inconnus.

M. Kempling: Les prêts que vous consentez et le financement que vous accordez sont-ils garantis par la Société pour l'expansion des exportations?

M. Wright: Non, monsieur, pas encore.

M. Kempling: Offrez-vous des garanties? Est-ce que vous assurez séparément ou privément vos prêts?

M. Wright: Non, pas en ce moment, mais nous cautionnons les soumissions et leur réalisation.

M. Kempling: Je vois.

M. Wright: Nous n'avons pas vraiment consenti de prêts à l'exportateur canadien. Nous ne l'avons pas encore fait, mais nous pourrions le faire s'il en avait besoin. J'imagine qu'il s'agirait alors de crédit pour l'acheteur plutôt que de crédit pour l'exportateur.

M. Kempling: Je vois, vous n'offrez donc pas d'argent au départ, vous financez à l'autre extrémité.

M. Wright: Nous pourrions le faire, mais cela ne s'est pas encore produit.

M. Kempling: Je comprends, mais vous pourriez le faire.

M. Wright: Certainement, et nous y avons songé. Nous aimerions inscrire des actifs dans nos livres. Nous ne cherchons pas à nous servir du Canada simplement comme succursale pour que les actifs soient inscrits dans les autres succursales bancaires un peu partout dans le monde.

M. Kempling: Ce qui me fascine, c'est que vous êtes arrivé au Canada en 1975 et que vous vous occupez surtout des exportations canadiennes vers les pays du Tiers-Monde. Votre engagement dans ce domaine est extrêmement intéressant, car nos banques ne semblent pas s'y intéresser. Nous pourrions certainement profiter de ce genre d'aide.

[Text]

At the other end, then, you would finance the project, if need be, at the receiving country, at the customer end of it?

Mr. Wright: Yes. There are many different ways, obviously, of financing this sort of thing. I think to a great extent we would, perhaps, be looking to our currency departments in London to provide the buyer credit to the other end. This sort of thing is either taken in whole by ourselves or we would share it with other banks.

Mr. Kempling: Then, if I can follow the line, your operation here of Grindlay's in Canada seeks out Canadian exporters. Do you represent them in the third world countries or do you make available to them your facilities in that country?

Mr. Wright: Certainly, yes.

Mr. Kempling: I see.

Mr. Wright: The example I gave you earlier of the representative of the Canadian company who flew to Bangladesh and the Grindlay's people in Bangladesh met him at the airport, provided him with transport, all sorts of things.

Mr. Kempling: Do you do documentation and specification and . . .

Mr. Wright: Yes, as far as we can.

Mr. Kempling: As far as you can. That is a tremendously valuable service. That is one of the great weaknesses in our present exporting program.

• 1550

You came here in 1975. That is very recent. What prompted you to come to Canada? We have not been that great on exports except for raw materials.

Mr. Wright: It seemed to be a logical progression in the development of the world-wide structure of Grindlays Bank Limited. Canada is a very important country in worldwide economics, I believe we all think, and it just seemed logical that if an opportunity existed to have a branch or a bank or a subsidiary or whatever in Canada, it was something we ought to try to do.

Mr. Kempling: You are not involved in leasing or mortgaging or . . .

Mr. Wright: Not here, no, sir.

Mr. Kempling: Not here. And you do not intend to get in that business at present?

Mr. Wright: I do not think so, no. Certainly not in the foreseeable future.

Mr. Kempling: So that down the road you would anticipate that you would continue doing what you are doing, that is, your main purpose is providing export financing.

Mr. Wright: That would be our main thrust, yes.

Mr. Kempling: Mr. Chairman, I will pass for the time being until I read a little bit more here.

The Chairman: In effect, it is a pretty narrow point that is being made by the witnesses. We appreciate that, by the way.

[Translation]

Vous financeriez donc le projet dans le pays receveur, chez le client, n'est-ce pas?

M. Wright: Oui. Il y a évidemment bien des façons de financier ce genre d'entreprise. Nous pourrions surtout nous adresser à nos bureaux de devises à Londres afin d'offrir un crédit pour l'acheteur, à l'autre extrémité. Nous le faisons habituellement seul ou avec le concours d'autres banques.

M. Kempling: Si je vous comprends bien, la Grindlay's, ici au Canada, recherche des exportateurs canadiens. Est-ce que vous les représentez dans les pays du Tiers-Monde, mettez-vous à leur disposition vos services dans ces pays?

M. Wright: Certainement.

M. Kempling: Je vois.

M. Wright: Vous nous avez donné plus tôt l'exemple d'un représentant d'une compagnie canadienne qui s'est rendu au Bangladesh; le personnel de Grindlay's au Bangladesh l'a rencontré à l'aéroport et lui a offert transports et autres services.

M. Kempling: Vous occupez-vous également de la documentation et des spécifications . . .

M. Wright: Autant que nous le pouvons.

M. Kempling: Autant que vous le pouvez, voilà un service très utile. C'est aussi une des faiblesse de notre programme actuel d'exportation.

Vous êtes arrivé au Canada en 1975, c'est très récent. Qu'est-ce qui vous a poussé à y venir? Nous n'avons pas encore été si forts en matière d'exportation, sauf pour les produits bruts.

M. Wright: Cela semblait une progression logique dans l'expansion de la structure de la Grindlay Bank Limited à l'échelle mondiale. Le Canada est un pays très important sur le plan économique dans le monde, nous le savons tous, je crois, il semblait donc logique de saisir, si elle se présentait, l'occasion d'établir une succursale, une banque ou une filiale au Canada.

M. Kempling: Vous ne vous occupez pas de prêt-bail, d'hypothèque ou . . .

M. Wright: Non, pas ici, monsieur.

M. Kempling: Pas ici. Et vous n'avez pas l'intention de vous en occuper pour le moment?

M. Wright: Je ne le crois pas, non. Certainement pas dans un avenir très proche.

M. Kempling: Vous prévoyez donc continuer à faire ce que vous faites déjà, c'est-à-dire à financer les exportations.

M. Wright: C'est surtout ce que nous ferons.

M. Kempling: Monsieur le président, je cède la parole pour le moment, je voudrais d'abord lire ce texte que j'ai devant moi.

Le président: Les témoins ont vraiment résumé leurs activités et nous leur en savons gré.

[Texte]

Mr. Kempling: It is. It is so broad that you can go on forever.

The Chairman: The point is well made and we may perhaps be able to conclude this meeting earlier than we would do with a fuller, wider brief.

Mr. Stevens.

Mr. Stevens: Thank you, Mr. Chairman.

Like my colleagues, Mr. Wright, I thank you for being able to be with us today.

I was wondering if on your September 8 filing we could take you through your little chart on which you show Lloyds Bank Ltd. holding 41.4 per cent, and various other holdings. Lloyds Bank Ltd., I take it, is the United Kingdom bank?

Mr. Anthony Hambro (General Manager, Europe and Americas Division, Grindlays Bank Limited): That is correct.

Mr. Stevens: it is incorporated under the laws of the United Kingdom?

Mr. Wright: Yes.

Mr. Stevens: And where is Grindlays Holdings incorporated?

Mr. Wright: In the United Kingdom.

Mr. Stevens: And is its head office in the United Kingdom?

Mr. Wright: In London, yes.

Mr. Stevens: And you make whatever filings that you have to make—or at least you are supervised by the Bank of England I take it.

Mr. Wright: The bank in England, yes. I think this is an important point.

Mr. Stevens: I am talking about Grindlays Holdings.

Mr. Hambro: Grindlays Holdings is a pure holding company. Grindlays Bank is a British bank supervised by the Bank of England, and obviously Lloyds likewise.

Mr. Stevens: Now Citibank N.A.—where is that incorporated?

Mr. Hambro: New York.

Mr. Stevens: Is this not their offshore bank—Citibank N.A.?

Mr. Hambro: No, no. The N.A. stands for National Association, which makes them subject to a particular kind of U.S. government regulations.

Mr. Stevens: That is the New York bank?

Mr. Hambro: That is the New York bank.

Mr. Stevens: Grindlays Overseas Finance Co. Ltd.—where is that incorporated?

Mr. Hambro: It is incorporated in London.

Mr. Stevens: Its head office is there, I take it?

Mr. Hambro: Yes. Again, this is a holding company, and it is used for the holding of a large number of Grindlays financial vehicles around the world.

[Traduction]

M. Kempling: Ce sujet est tellement vaste que nous pourrions en parler pendant des heures.

Le président: Nous pourrions peut-être terminer cette réunion plus tôt que si nous avions reçu un mémoire plus complexe et plus dense.

Monsieur Stevens.

M. Stevens: Merci, monsieur le président.

Je désire, comme mes collègues, vous remercier d'être parmi nous aujourd'hui, monsieur Wright.

Nous pourrions peut-être nous attarder un peu sur le tableau contenu dans votre mémoire du 8 septembre où, en plus d'autres portefeuilles, nous voyons que la banque Lloyds Ltd. détient 41.4 p. 100. La Lloyds Bank Ltd. est la banque du Royaume-Uni, n'est-ce pas?

M. Anthony Hambro (directeur général, Division de l'Europe et de l'Amérique, Grindlays Bank Limited): C'est exact.

M. Stevens: Elle est constituée en corporation en vertu des lois du Royaume-Uni, n'est-ce pas?

M. Wright: Oui.

M. Stevens: Où la société de portefeuille Grindlays a-t-elle été constituée en corporation?

M. Wright: Au Royaume-Uni.

M. Stevens: Son siège social se trouve-t-il au Royaume-Uni?

M. Wright: Oui, à Londres.

M. Stevens: Vous faites les déclarations que vous avez à faire, ou, au moins c'est la banque d'Angleterre qui vous contrôle, si je comprends bien.

M. Wright: Oui, c'est une précision importante, à mon avis.

M. Stevens: Je parle de la Société de portefeuille Grindlays.

M. Hambro: La Société de portefeuille Grindlays est purement et simplement une société de portefeuille. La Banque Grindlays est une banque britannique qui est sous contrôle de la Banque d'Angleterre; évidemment il en va de même pour la Lloyds.

M. Stevens: Prenons maintenant le cas de la Citibank NA, où a-t-elle été constituée en corporation?

M. Hambro: A New York.

M. Stevens: La Citibank NA n'est-elle pas leur banque à l'étranger?

M. Hambro: Non, non. NA signifie association nationale, ce qui assujettit cette banque à des règlements particuliers du gouvernement américain.

M. Stevens: Il s'agit bien de la Banque de New York?

M. Hambro: Oui, c'est la Banque de New York.

M. Stevens: Où la Grindlays Overseas Finance Co. Ltd. a-t-elle été constituée en corporation?

M. Hambro: A Londres.

M. Stevens: Son siège social est à Londres, également, n'est-ce pas?

M. Hambro: Oui. Il s'agit aussi d'une société de portefeuille, utilisée pour les portefeuilles d'un très grand nombre de sucursales de la Grindlays dans le monde.

[Text]

Mr. Stevens: Right. Now where is your Canadian company incorporated?

Mr. Wright: It is under Ontario.

Mr. Stevens: And what is the style of its incorporation? What amount of capital is authorized and how much has been paid in?

Mr. Wright: Paid up capital is \$250,000 to date. Authorized—that is a very good question. I will be right with you, sir. Authorized is 1,000 common shares without par value.

Mr. Stevens: And how many have been issued?

Mr. Wright: Issued and fully paid: 200 common shares.

Mr. Stevens: And you have paid \$250,000 into the treasury?

Mr. Wright: Yes.

Mr. Stevens: Have you any other funds in your Canadian company? Have you borrowed locally, or do you borrow . . .

Mr. Wright: Yes, we borrow locally. We have certain arrangements locally.

Mr. Stevens: What is the size of your activity at present?

Mr. Wright: At the moment we have assets of about \$6 million. But I would like to point out that because of the certain problems which we appear to be faced with we have not, as a sort of sense of responsibility, gone rushing out to try to find out assets.

Mr. Stevens: You have in mind the problems you were referring to today?

Mr. Wright: That is right, the problems we have referred to in our brief and are referring to today.

• 1555

Mr. Stevens: I noticed in your formal submission of last September, you say:

Grindlay's entered Canada in good faith.

I was wondering why you used those words "in good faith". In what way do you mean you entered Canada in good faith?

Mr. Hambro: I think the answer to that is I do not think we were trying to get in before something in particular happened to stop us. This was an attempt to set up an ongoing business which we feel is of benefit to the Canadian economy as well as to ourselves. There are vehicles which are set up around the world which are for particular, for example, tax purposes and things of this sort. We are trying to say this is not anything of that kind; this is old-fashioned banking.

Mr. Wright: This is the genuine article.

Mr. Hambro: Yes, it . . .

Mr. Stevens: Good, old-fashioned, homespun, British banking.

Mr. Hambro: Right.

Mr. Wright: If you will, sir . . .

[Translation]

M. Stevens: Très bien. Où votre société canadienne a-t-elle été constituée en corporation?

M. Wright: En Ontario.

M. Stevens: Elle a été constituée en corporation de quelle façon? Quel est le montant du capital autorisé, combien a été versé?

M. Wright: Le capital versé à ce jour est de \$250,000. Autorisé . . . c'est une très bonne question. Je vais vous donner cela, monsieur, il y a eu 1,000 actions ordinaires autorisées, sans valeur au pair.

M. Stevens: Combien ont été émises?

M. Wright: Deux cents actions ordinaires ont été émises et payées au complet.

M. Stevens: Et vous avez versé \$250,000 à la caisse?

M. Wright: Oui.

M. Stevens: Avez-vous d'autres fonds dans votre société canadienne? Avez-vous emprunté sur le plan local, allez-vous emprunter . . .

M. Wright: Oui, nous empruntons localement et nous avons également conclu certains arrangements à ce niveau.

M. Stevens: De quelle importance sont vos activités actuellement?

M. Wright: Nous avons présentement des actifs de quelque 6 millions de dollars. Mais je dois souligner qu'à cause de certains problèmes, et parce que nous connaissons nos responsabilités, nous n'avons pas tenté d'obtenir d'actifs.

M. Stevens: Vous voulez parler des problèmes mentionnés aujourd'hui, n'est-ce pas?

M. Wright: C'est exact, les problèmes que nous avons soulevés dans notre mémoire et dont nous discutons présentement.

M. Stevens: Je remarque que dans votre mémoire de septembre dernier vous dites:

La Grindlay est entrée au Canada en toute bonne foi.

Je me demande pourquoi vous avez employé ces mots: «en toute bonne foi». De quelle façon êtes-vous entré au Canada en toute bonne foi?

M. Hambro: Nous pourrions répondre je crois que nous n'avons pas tenté d'entrer avant que quelque chose nous en empêche. Nous voulions établir une entreprise permanente qui profiterait à l'économie canadienne et à nous-mêmes. Il y a par exemple dans le monde, des succursales qui sont établies à des fins fiscales ou pour toute autre raison. Nous voulions simplement dire que ce n'était pas le cas pour nous, nous sommes une banque de la vieille école.

M. Wright: Indubitablement.

M. Hambro: Oui, et . . .

M. Stevens: Une bonne vieille banque britannique de la vieille école.

M. Hambro: C'est cela.

M. Wright: Si vous me le permettez, monsieur . . .

[Texte]

Mr. Stevens: Is that not correct? You are coming into Canada in the form of a banking operation.

Mr. Wright: That is right.

Mr. Stevens: Did anybody mention to you at that time that it appeared to be an offence under our Bank Act to conduct a banking business in Canada?

Mr. Wright: Well, we realized that. I mean, we do not . . .

Mr. Stevens: You realized it was an offence?

Mr. Wright: We do not conduct banking business. I do not think any foreign bank subsidiaries . . .

Mr. Stevens: But you said you did. You came in in good faith.

Mr. Wright: . . . conduct banking business.

Mr. Stevens: But you just earlier said that you did come in to conduct a good, old-fashioned United Kingdom type of banking.

Mr. Wright: Yes, but within the restrictions and the limitations of the law at that time.

Mr. Stevens: Yes, but the restriction says you cannot do it unless you are a chartered bank under the laws of Canada.

Mr. Wright: With a view to doing it. Whether we were allowed to do it on day one or at a later time was . . .

Mr. Stevens: But you have told me you already have \$6 million on of footings. You are doing it pretty well, are you not?

Mr. Wright: Well, not compared to other foreign banks, sir. And, if we are in any fault, then I would imagine that other foreign banks . . .

Mr. Stevens: Yes, but Mr. Wright, you cannot be partly pregnant. You are either in the banking business or you are not; and whether it is \$6 million or \$106 million, you are in the banking business. And my basic question to you is, did anybody point out to you that it is an offence to carry on the operation of a bank in Canada unless you are a chartered bank under our Bank Act?

Mr. Wright: Yes.

Mr. Hambro: I do not think we are . . .

Mr. Stevens: They did?

Mr. Wright: They perhaps pointed it out to my predecessor. I arrived here in November, 1977, so I inherited an ongoing . . .

The Chairman: But you were aware of the restrictions under which you were supposed to operate?

Mr. Wright: Yes.

The Chairman: Did you operate under those restrictions?

Mr. Wright: yes.

Mr. Stevens: Well, in what way were you made aware of restrictions? What did they say would technically get you

[Traduction]

M. Stevens: Ce n'est pas cela? Vous êtes venu au Canada à titre d'institution bancaire.

M. Wright: C'est exact.

M. Stevens: Quelqu'un vous avait-il mentionné à ce moment-là que cela pouvait être une infraction à notre Loi sur les banques que de poursuivre des activités bancaires au Canada?

M. Wright: Nous l'avions réalisé. Je veux dire, nous ne . . .

M. Stevens: Vous deviez réaliser que c'était une infraction?

M. Wright: Nous n'avons pas d'activité bancaire. Je ne crois pas qu'aucune succursale d'une banque étrangère . . .

M. Stevens: Mais vous dites que vous l'avez fait. Vous êtes venu de bonne foi.

M. Wright: . . . Pour avoir des activités bancaires.

M. Stevens: Mais vous venez justement de dire que vous êtes venu pour avoir ce genre d'activité bancaire qu'a une bonne vieille banque du Royaume-Uni, une banque de la vieille école.

M. Wright: Oui, mais en tenant compte des restrictions et des prescriptions de la loi du moment.

M. Stevens: Oui, mais ces restrictions stipulent que vous ne pouvez pas le faire à moins d'être une banque à charte prévue par les lois du Canada.

M. Wright: Nous ne pouvions pas venir avec l'objet d'offrir des services bancaires. Qu'on nous ait permis de faire ce genre d'activité le premier jour ou plus tard c'était . . .

M. Stevens: Mais vous venez justement de me dire que vous avez des actifs de 6 millions de dollars. Vous êtes en assez bonne posture n'est-ce pas?

M. Wright: Pas si vous nous comparez à d'autres banques étrangères, monsieur. Si nous sommes pris à défaut, j'imagine que d'autres banques étrangères . . .

M. Stevens: Oui, monsieur Wright, mais on ne peut pas être enceinte en partie seulement. Ou vous êtes dans les activités bancaires ou vous ne l'êtes pas, que ce soit pour 6 millions de dollars ou 106 millions de dollars, vous y êtes. Ma question fondamentale est donc la suivante: Quelqu'un vous a-t-il dit que c'était une infraction que de poursuivre des activités bancaires au Canada à moins d'être une banque à charte tombant sous le contrôle de la Loi sur les banques?

M. Wright: Oui.

M. Hambro: Je ne crois pas que nous sommes . . .

M. Stevens: On vous l'a dit?

M. Wright: On l'a peut-être dit à mon prédécesseur, je ne suis arrivé qu'en novembre 1977, j'ai donc hérité de ce qui s'était fait . . .

Le président: Mais vous connaissiez les restrictions en vertu desquelles vous deviez fonctionner?

M. Wright: Oui.

Le président: Avez-vous fonctionné en tenant compte de ces restrictions?

M. Wright: Oui.

M. Stevens: Alors comment saviez-vous qu'il y avait des restrictions? Que vous a-t-on dit pour que techniquement vous

[Text]

around the provisions of the Bank Act, notwithstanding the very clear intent of the Bank Act? What was your predecessor told, or what did you inherit, if you like, as being the necessary rules?

Mr. Hambro: Can we say, I think when we talked about good, old-fashioned banking, we were talking about something which is not the business of cheque-book, current account, savings and loans, all that sort of domestic-type operations with individuals, which I think is what you may be referring to.

Mr. Stevens: Oh no, I am using your words. You said you were coming into Canada to do some good, old-fashioned banking; and I will take you at your word.

Mr. Hambro: Good, old-fashioned banking in Grindlay's terms is mainly an overseas operation and is largely to do with international trade. I think what you are referring to is a domestic type of banking, which I can quite see is something which you would not wish us to be doing here.

Mr. Stevens: Yes, but I believe Mr. Wright said you do raise funds in Canada. Part of your \$6 million of footings are moneys raised in Canada.

Mr. Wright: I believe we are permitted to do so, sir. I believe...

Mr. Hambro: I do not believe we have done anything which is counter to the law.

Mr. Wright: I think there is a very thriving money market...

Mr. Stevens: Could you produce any legal opinions for us that show what, in fact, lawyers have advised you to do in your operation in Canada to stay within the law?

The Chairman: Or in fairness, any you do not want to produce. But do you have any?

Mr. Wright: I am not quite sure. I would have to check that out when I go back.

Mr. Stevens: Could you do that?

Mr. Wright: By all means, sir.

Mr. Stevens: And would you let the Chairman of the Committee know what, first of all, you have, and what you would be prepared to produce for us?

Mr. Wright: All right.

Mr. Stevens: If we could come back, though, to the main theme of what obviously is your presentation to us, that you feel you have certain interesting connections, banking or otherwise, with developing countries and that, in turn, if permitted to do your thing, if you like, in Canada, you think you can include Canada in this type of network: would you tell us where the heavy amount of your branching is? I notice you say that you have nine branches in Bangladesh. You have an elephant; I do not know if that connects you with India. I take it you are active in India, are you?

[Translation]

puissiez contourner la Loi sur les banques, en dépit des intentions évidentes de cette loi? Que vous a dit votre prédécesseur, de quoi avez-vous hérité, si vous voulez, comme règlement indispensable?

M. Hambro: Lorsque nous avons parlé de bonnes activités bancaires de la vieille école, nous voulions dire que ce n'était pas du domaine du carnet de chèques, des comptes courants, des épargnes et des prêts, de ce genre service bancaire personnel, ce à quoi vous faites allusion je crois.

M. Stevens: Oh non, je ne me sers que de vos propres mots. Vous avez dit que vous êtes venu au Canada comme une bonne vieille banque, de la vieille école, et je me sers de vos propres mots.

M. Hambro: Pour Grindlay, cela veut dire principalement des activités outre-mer qui ont trait surtout au commerce international. Je crois que vous parliez d'activités internes et je vois bien que c'est là le genre de chose que vous ne voudriez pas nous voir faire ici.

M. Stevens: Oui, mais M. Wright a dit, je crois, que vous avez obtenu des fonds au Canada. Une partie des 6 millions de dollars que vous avez dans vos actifs représentent des sommes que vous avez obtenues au Canada.

M. Wright: Nous avons la permission de le faire, je crois.

M. Hambro: Je ne crois pas que nous ayons fait quoique ce soit pour contrevenir à la loi.

M. Wright: Il y a un marché monétaire très prospère...

M. Stevens: Pourriez-vous nous faire connaître les opinions juridiques que vous avez obtenues afin que nous sachions ce que les avocats vous ont conseillé pour vos activités au Canada de demeurer dans le cadre de la loi?

Le président: Vous avez peut-être des opinions que vous ne voulez pas présenter. En avez-vous?

M. Wright: Je ne suis pas certain. Je vérifierai à mon retour.

M. Stevens: Voulez-vous le faire s'il vous plaît?

M. Wright: Sans aucun doute monsieur.

M. Stevens: Pourriez-vous laisser savoir au président du comité ce que vous avez tout d'abord et si vous seriez prêt à nous les présenter par la suite?

M. Wright: Très bien.

M. Stevens: Pour en revenir au sujet principal de votre exposé, vous avez certainement des rapports intéressants, bancaires ou autres, avec des pays en voie de développement et vous pouvez, si on vous permet de le faire, partager ces activités avec le Canada: Pourriez-vous nous dire de quelle importance est votre succursale ici? Je constate que vous avez neuf succursales au Bangladesh. Vous avez donc un éléphant à traîner derrière vous; je ne sais pas si c'est ce que vous avez de commun avec l'Inde. Je crois savoir que vous faites des affaires en Inde.

[Texte]

• 1600

Mr. Hambro: We are active in India, we are active . . .

Mr. Stevens: How many branches in India?

Mr. Wright: Fifty-six.

Mr. Stevens: Just for clarification, how do the 56 branches in India connect in your little tree here, what company incorporation?

Mr. Hambro: Branches of Grindlay's Bank.

Mr. Stevens: The British bank, then.

Mr. Hambro: Correct.

Mr. Stevens: And you have 56 of them. Are the nine Bangladesh branches of the U.K. bank too?

Mr. Wright: Yes.

Mr. Stevens: Where else are you?

Mr. Hambro: We are all over the world, in a rather general way. Would you like me to read out where they are, sir?

The Chairman: Perhaps by continent?

Mr. Stevens: Give me your main activities. What are the total footings of Grindlay's Bank?

Mr. Hambro: Which question would you like answered first, where we are?

The Chairman: This is the information from the financial statement of Grindlay's Bank Limited.

Mr. Hambro: From group balance sheets, as at December 31, 1977, the total is roughly 2.76 billion pounds sterling.

Mr. Stevens: So we roughly double that to get it into American dollars.

Mr. Hambro: American dollars, yes.

Mr. Stevens: So you are about \$6 billion Canadian?

Mr. Hambro: That would figure.

Mr. Stevens: Yes, well could you give us some idea then . . . we have you at nine branches in Bangladesh, 56 branches in India . . .

Mr. Hambro: Right. The countries; let us read the countries: Australia, Bahrain, Bangladesh, Canada, Cyprus, France, Germany, Ghana, Greece, Hong Kong, India, Indonesia, Iran, Japan, Jordan, Kenya, Korea, Malaysia, Monaco, Oman, Pakistan, Qatar, Singapore, Sri Lanka, Switzerland, Uganda, the United Emirates, the United Kingdom, the United States of America, Zaire and Zambia.

Mr. Stevens: In that extensive network is there any tendency for you to refer business, on a consortium loan basis or on an agency basis, back to either of your associated banks, the Lloyd's Bank or the City Bank?

Mr. Hambro: I would say this: our relationship with our shareholders is obviously a good one, and we treat them throughout as friendly competitors. I think you will find that

[Traduction]

M. Hambro: Nous faisons des affaires en Inde, nous faisons des affaires . . .

M. Stevens: Vous avez combien de succursales en Inde?

M. Wright: Cinquante-six.

M. Stevens: Plus précisément, comment ces 56 succursales que vous avez en Inde se rattachent-elles à votre organisation ici, à votre société?

M. Hambro: Il s'agit de succursales de la Grindlay's Bank.

M. Stevens: La banque anglaise.

M. Hambro: C'est cela.

M. Stevens: Vous en avez 56. Les neuf que vous maintenez au Bangladesh sont des succursales de la banque anglaise?

M. Wright: Oui.

M. Stevens: Où avez-vous des succursales encore?

M. Hambro: Nous en avons partout dans le monde. Vous voulez que je vous en dresse la liste?

Le président: Vous pouvez indiquer leur nombre par continent?

M. Stevens: Indiquez vos principaux champs d'activité. Quels sont les avoirs totaux de la Grindlay's Bank?

M. Hambro: A quelle question voulez-vous que nous répondions d'abord? Vous voulez savoir où se trouvent nos succursales?

Le président: Ces renseignements sont tirés des états financiers de la Grindlay's Bank Limited

M. Hambro: Selon le bilan du groupe, au 31 décembre 1977, le total s'élevait à environ 2.76 milliards de livres sterling.

M. Stevens: En gros, il faut multiplier par deux pour obtenir le montant en dollars américains.

M. Hambro: En effet.

M. Stevens: Ce qui voudrait dire 6 milliards de dollars canadiens?

M. Hambro: C'est ce qu'on obtiendrait.

M. Stevens: Vous pouvez nous donner une idée . . . Vous avez neuf succursales au Bangladesh, 56 en Inde . . .

M. Hambro: Oui. Je vous dresse la liste des pays: l'Australie, l'Autriche, Bahrein, le Bangladesh, le Canada, Chypre, la France, l'Allemagne, le Ghana, la Grèce, Hong Kong, l'Inde, l'Indonésie, l'Iran, le Japon, la Jordanie, le Kenya, la Corée, la Malaisie, Monaco, l'Oman, le Pakistan, le Qatar, Singapour, le Sri Lanka, la Suisse, l'Ouganda, les Émirats Arabes Unis, le Royaume Uni, les États-Unis d'Amérique, le Zaïre et la Zambie.

M. Stevens: A l'intérieur de ce réseau étendu, est-on porté à transmettre des affaires, par des prêts de groupe ou par l'utilisation d'agences, aux banques associées, la Lloyd's Bank ou la Citybank?

M. Hambro: Je puis vous dire que nos rapports avec nos actionnaires sont excellents; nous les traitons comme des concurrents amicaux. Vous constaterez que les gens qui travaillent

[Text]

those people who are working at Grindlay's and who are involved in City Bank—and some of them are seconded from City Bank—take a particular pleasure, which is perhaps understandable once they get away from Big Mama, in competing with their previous employer. Although there is obviously a degree of help given in terms of training and things like this, Grindlay's is very independent in terms of fact. I think if you saw the way it actually operates you would agree.

The Chairman: Do you go to each others customers, for example?

Mr. Hambro: Oh, yes, and undercut.

Mr. Stevens: Let me put it this way: presumably, even for a bank of \$6 billion, you run into loans that are a little big for you.

Mr. Hambro: Oh, yes.

Mr. Stevens: What do you tend to do? Do you represent to your customer that you would like to have the carriage of the loan and that you can piece it out to other banks?

Mr. Hambro: Like in common, we have a large number of banks in Europe and we do a large amount of syndication. We have a subsidiary called Grindlay's Bank which is, I think, one of the major syndicating banks for the Eurocurrency business in the world.

Mr. Stevens: In that syndication do you on occasion include Lloyd's Bank?

Mr. Hambro: Oh, yes.

Mr. Stevens: And do you on occasion include City Bank?

Mr. Hambro: Yes.

Mr. Stevens: Of all the syndication that you are doing, could you give us an estimate as to how much is involved in that financing? The \$6 billion, I take it, is the loan activity of Grindlay's itself.

• 1605

Mr. Hambro: Of Grindlay's throughout the world.

Mr. Stevens: Correct. But in addition to that, am I not correct in assuming that you would have perhaps syndicated various other loans?

Mr. Hambro: Yes. There would be loans; where our participation is less than 100 per cent in a loan, we would include in our balance sheet that proportion which is ours but not the part which has been syndicated through other banks.

Mr. Stevens: Correct. Can you then, for the benefit of the Committee, tell us to what extent are you involved then over and above the \$6 billion in loans that have been syndicated to one or more other banks, friendly competitors or unfriendly competitors?

Mr. Hambro: I have not got a figure, I am afraid. It would be very big.

Mr. Stevens: Could you tell us then, how much is very big? A hundred billion dollars?

[Translation]

à la Grindlay's et qui ont quelque chose à voir avec la Citybank—il y en a qui sont prêtés par la Citybank—prennent un plaisir particulier, c'est compréhensible une fois qu'ils sont sortis de la jupe de leur mère, à faire concurrence à leur ancien employeur. Même si une certaine forme d'aide est accordée au titre de la formation et à d'autres titres, la Grindlay's reste indépendante dans la réalité. Si vous pouviez voir la façon dont le système fonctionne vraiment, vous seriez sûrement d'accord.

Le président: Vous allez voir les clients des autres, par exemple?

M. Hambro: Oui, et nous abaissons les prix.

M. Stevens: Je vous pose la question de cette façon: même si vous pouvez compter sur \$6 milliards, vous devez avoir parfois des prêts qui dépassent vos capacités.

M. Hambro: Certainement.

M. Stevens: Comment procédez-vous? Faites-vous savoir à votre client que vous voudriez vous charger du prêt et que vous entendez le partager avec d'autres banques?

M. Hambro: Nous agissons comme groupe, nous avons un grand nombre de banques en Europe et nous faisons beaucoup d'affaires comme consortium. Nous avons une filiale appelée la Grindlay's Bank qui est probablement l'une des plus importantes banques au monde travaillant en consortium pour les eurodollars.

M. Stevens: Et cet consortium inclut la Lloyd's Bank?

M. Hambro: Oui.

M. Stevens: De même que la City-bank?

M. Hambro: Oui.

M. Stevens: Pouvez-vous nous donner une idée du montant que représente cette participation? Les \$6 milliards, si je comprends bien, représentent les prêts de la Grindlay's elle-même.

M. Hambro: Partout dans le monde.

M. Stevens: C'est exact. Mais en plus, si je comprends bien, vous partagez des prêts avec d'autres?

M. Hambro: Oui. Il y a des prêts que nous n'assumons pas à 100 p. 100. Nous indiquons la part qui nous revient dans notre bilan, mais non la part qui est assumée par les autres banques du consortium.

M. Stevens: Exactement. Pouvez-vous indiquer au comité le montant des prêts que vous avez remis aux autres banques, concurrents amicaux ou non, en sus des 6 milliards de dollars?

M. Hambro: Je crains de ne pas avoir ce chiffre. Il est trop considérable.

M. Stevens: Pouvez-vous nous dire ce que vous entendez par trop considérable? Il faut compter des centaines de milliards de dollars?

[Texte]

Mr. Hambro: I could not give you a figure. I am kind of in a knot.

Mr. Stevens: Could you tell us how much is involved with Lloyds Bank Ltd then?

Mr. Hambro: No, I could not.

Mr. Stevens: Could you make it available to the Committee?

Mr. Hambro: The figure is obviously one which we could calculate. Whether we would wish to make it available to the Committee, I do not know. It would all depend on Lloyds Bank Ltd, I think.

Mr. Stevens: It depends a bit on how much you want to come into Canada.

Mr. Hambro: No doubt.

Mr. Stevens: Could you tell us how much is available or you have made available or is already being syndicated with Citibank?

Mr. Hambro: I do not have the figure on me. We might be able to make it available to you; I should have to have notice of that.

Mr. Stevens: I am not, of course, familiar with some of your code of ethics. Is there any particular reason why you feel hesitant about telling us to what extent Lloyds Bank Ltd. or the Citibank would have shared in syndicate with you?

Mr. Hambro: No but all business has its confidential aspects. I do not think this is a particularly sensitive one but I would for pure courtesy clear it with the parties whose information I am about to divulge. I would do this everywhere. If you asked me how much we had syndicated with Midland, I would do exactly the same.

Mr. Stevens: I can only assume though you see the significance from our standpoint?

Mr. Hambro: Absolutely.

Mr. Stevens: Both the Lloyds Bank Ltd. and the Citibank are asking that they be . . .

Mr. Hambro: What I am saying is that I do not think the figure would be significantly different from the figure for Midland or Chase or whoever it may be. We do not syndicate especially to our shareholders. They do not get first bite of the cherry. We treat them like we treat other people.

Mr. Stevens: No preference at all?

Mr. Hambro: I would not say so.

Mr. Stevens: Are there any Lloyds Bank Ltd. officers or associated people that sit on the Grindlay's Bank Board in England?

Mr. Hambro: There is one member of the Board who is a Lloyd's man.

Mr. Wright: That is Grindlays Holdings.

Mr. Hambro: I am sorry; that is Grindlays Holdings, yes.

Mr. Wright: There is no Lloyds Bank Ltd. director on the Board of Grindlay's Bank Limited.

[Traduction]

M. Hambro: Je ne puis vous citer de chiffres. Je suis dans une situation difficile.

M. Stevens: Vous pouvez nous dire ce qu'il en est avec la Lloyds Bank Ltd, dans ce cas?

M. Hambro: Non plus.

M. Stevens: Vous pouvez le faire savoir au comité un jour?

M. Hambro: Nous pouvons calculer le chiffre. Pour ce qui est de le communiquer au comité, c'est autre chose. Tout dépend de la Lloyds Bank Ltd.

M. Stevens: Tout dépend, aussi, dans une certaine mesure, de votre désir d'entrer au Canada.

M. Hambro: Sans aucun doute.

M. Stevens: Vous pouvez nous dire ce qui est disponible, ce que vous avez offert ou ce que vous avez déjà en commun avec la Citibank?

M. Hambro: Je n'ai pas ce chiffre. Il pourrait vous être communiqué. Je dois prendre la question en préavis.

M. Stevens: Je ne connais pas très bien votre code d'éthique. Y a-t-il une raison particulière pour laquelle vous hésiteriez à nous dire dans quelle mesure la Lloyds Bank Ltd. ou la Citibank partagent des prêts avec vous?

M. Hambro: Non, mais toute affaire a un côté confidentiel. Je ne crois pas que la situation soit si délicate, mais je pense que simplement par politesse il faudrait que je consulte les parties faisant les frais de cette divulgation. Je ferais de même n'importe où. Si vous me demandiez combien nous partageons avec la Midland, ce serait la même chose.

M. Stevens: Vous voyez l'importance, je suppose, de ces renseignements pour nous?

M. Hambro: Tout à fait.

M. Stevens: La Lloyds Bank et la Citibank demandent . . .

M. Hambro: Je dis simplement que le chiffre ne serait pas tellement différent du chiffre pour la Midland, la Chase ou une autre banque. Nous n'avons pas plus de prêts en consortium avec nos actionnaires qu'avec autres. Ils n'ont pas le premier choix. Nous les traitons comme nous traitons les autres.

M. Stevens: Aucune préférence.

M. Hambro: Je dirais que non.

M. Stevens: Y a-t-il des officiers de la Lloyds Bank Ltd. ou des personnes qui ont quelque chose à voir avec la Lloyds Bank Ltd. au conseil d'administration de la Grindlay's Bank en Angleterre?

M. Hambro: Il y a un membre du conseil qui appartient à la Lloyds.

M. Wright: Il s'agit bien de la Grindlays Holdings.

M. Hambro: De la Grindlays Holdings, en effet, je m'excuse.

M. Wright: Il n'y a pas d'administrateur de la Lloyds Bank Ltd. au conseil de la Grindlay's Bank Limited.

[Text]

Mr. Hambro: No.

Mr. Stevens: But on Lloyds Bank Ltd . . .

Mr. Wright: There is only one.

Mr. Stevens: And how about Citibank? Of course, they are not connected with Grindlays Holdings are they?

Mr. Hambro: That is correct.

Mr. Stevens: Is there any Citibank person on Grindlays Bank Ltd?

Mr. Hambro: Yes. There are members of the Board. Do you want members of the Board or executives?

Mr. Stevens: Both.

Mr. Hambro: Both. At December 31 there were 72 on the Board and there were . . .

Mr. Stevens: On the Board was . . . ?

Mr. Hambro: How many on the Board?

Mr. Stevens: Yes.

Mr. Hambro: There were 29 people.

Mr. Stevens: How about officers?

Mr. Hambro: Senior people which I have listed here, we counted 6, 6 out of 25. I am talking about people listed as being important, if you like.

Mr. Stevens: Yes. Could you define that a little more? When you say you are talking about people that are important . . .

Mr. Hambro: There may well be people at a junior level. For example, you might have a specialist in foreign exchange or in another area who might be seconded for a period of training. We have good training arrangements between Grindlay's and City Bank and to some degree with Lloyds Bank Ltd. Citibank's systems tend to be rather well thought out and we in Grindlay's have been fortunate in having their help in putting those systems in, in some of our areas.

• 1610

Mr. Stevens: How exactly does that arrangement work? Do they charge you some type of a training fee?

Mr. Hambro: Yes, if we put people on one of their courses, and there are many different kinds, we get a bill from City Bank for the cost of the course.

Mr. Stevens: Or from Lloyd's.

But in spite of that connection, both at the director level, at what you call important people level as opposed to your other important people, in spite of the fact that they run training courses for you, you feel you give them no preferential treatment on your syndications.

Mr. Hambro: Yes, that is correct. Yes. Yes. Well, I mean, can you imagine the position of having worked for City Bank for a long time and being seconded to this British bank? Would that not have the effect on you of rather enjoying your freedom?

Mr. Stevens: I do not know. I am not a British subject.

[Translation]

M. Hambro: Non.

M. Stevens: Et au conseil de la Lloyds Bank Ltd.?

M. Wright: Il n'y en a qu'un.

M. Stevens: Et la Citibank? Elle a bien des liens avec la Grindlays Holdings, n'est-ce pas?

M. Hambro: En effet.

M. Stevens: Y a-t-il quelqu'un de la Citibank à la Grindlays Bank Ltd.?

M. Hambro: Oui. Il y a des membres du conseil. Vous parlez des membres du conseil d'administration des cadres supérieurs?

M. Stevens: Des deux.

M. Hambro: Au 31 décembre, il y en avait 7 au conseil d'administration et . . .

M. Stevens: Et au conseil d'administration . . .

M. Hambro: Combien de personnes siègent au conseil d'administration?

M. Stevens: Oui.

M. Hambro: Il y en avait 29.

M. Stevens: Et combien y avait-il d'officiers?

M. Hambro: Chez les officiers il y en a 10 sur 25 d'après la liste que j'ai ici. Je parle des cadres supérieurs.

M. Stevens: Vous pouvez être plus précis? Lorsque vous parlez des cadres supérieurs . . .

M. Hambro: Il peut y avoir des cadres subalternes. Par exemple, un spécialiste en devises étrangères ou dans un autre domaine peut-être prêté pour un stage de formation. Il y a, pour ce qui est de la formation, de très bons rapports entre la Grindlays et la Citibank, et aussi la Lloyds Bank Limited, dans une certaine mesure. Les systèmes de la Citibank sont excellents, et nous pouvons nous compter heureux, à la Grindlays, d'avoir l'aide de la Citibank pour l'instauration de ces systèmes chez nous.

M. Stevens: Comment procédez-vous? La City Bank exige de vous des frais pour cette formation?

M. Hambro: Si les membres de notre personnel suivent des cours de la City Bank—et il y en a plusieurs—nous recevons la facture.

M. Stevens: C'est la même chose pour la Lloyd's.

Malgré ces liens, au niveau des administrateurs, au niveau de ce que vous appelez les cadres les plus importants par rapport aux autres cadres importants, bien qu'ils offrent des cours à votre personnel, vous maintenez que vous ne leur accordez pas de traitement de faveur dans l'octroi des prêts.

M. Hambro: Non. Mais mettez-vous à la place de quelqu'un qui a travaillé pour la City Bank pendant très longtemps et qui est prêté à cette autre banque britannique. Ne vous sentiriez-vous pas libre tout à coup?

M. Stevens: Je ne sais pas. Je ne suis pas sujet britannique.

[Texte]

But one thing I forgot to ask you when you were telling us where branches were located, how many branches have you in total?

Mr. Wright: It is a little under 300.

Mr. Stevens: Now, India is 56. Is there another large country—like 56 is getting up pretty close to 20 per cent of your branches in India. Is there another country that has a large number?

Mr. Hambro: The Middle East is very important. In the Persian Gulf, we have 27 branches, which gives us very considerable strength. I do not think there is any other which you would consider abnormally high.

Mr. Stevens: Now, I notice that in perhaps all occasions but certainly in the majority of occasions from what you have said, it is direct branches of Grindlays Bank, U.K., that are active in these other countries. Is that correct?

Mr. Hambro: Yes, to a certain extent. In some areas we are branched out of London. In some areas we have a subsidiary. In France, for example, we have a French bank, Banque Grindlays de la Marne.

Mr. Stevens: If it was left to your preference, what would you prefer to do in Canada? Would you prefer to have a branch of your United Kingdom bank in Canada or go through the subsidiary route that the government is suggesting?

Mr. Hambro: All things being equal, which they never are, I think in general a branch system is better. In general we find, I suppose, that there is less bureaucracy involved if you are on the branch basis than on subsidiaries.

Mr. Stevens: And you probably get money a little cheaper if you are dealing directly?

Mr. Hambro: It is certainly fair to say that in the money markets of the world, limits granted by one bank or another are, generally speaking, for a bank and its full branches. Where a subsidiary is concerned, there is that much more to think about because a branch entails the whole responsibility of the bank, and for that reason it is fair to say we do slightly prefer branches.

Mr. Stevens: Now, in your \$6 million of activity, which is 1 per cent of your total funding, I guess, your \$6 million activity in Canada, is that guaranteed by the United Kingdom bank?

Mr. Wright: Yes. The liability of supporting assets, yes.

Mr. Stevens: An unqualified guarantee.

Mr. Wright: Yes.

Mr. Stevens: Would you say that you are generally active in the Eurodollar market, as people refer to it?

Mr. Wright: Yes, but from London. Not in Canada.

Mr. Stevens: No, but . . .

Mr. Wright: We are very active in London. Very much so.

Mr. Stevens: And if you are given a banking status in Canada, would one of the functions of your Canadian either branch or subsidiary be to be active in the Eurodollar market?

[Traduction]

Il y a une question que j'ai oublié de vous poser lorsque vous avez parlé de la répartition de vos succursales. Vous en avez combien en tout?

M. Wright: Un peu moins de 300.

M. Stevens: Vous en avez 56 en Inde. Y a-t-il un autre pays . . . 56 succursales représentent un peu moins de 20 p. 100 du total, et ce pour l'Inde. Y a-t-il un autre pays où vous en avez beaucoup?

M. Hambro: Le nombre est élevé au Moyen Orient. Nous en avons 27 dans le golfe Persique, ce qui nous donne une influence considérable. Je ne crois pas qu'il y ait d'autres pays où le nombre de succursales soit anormalement élevé.

M. Stevens: D'après ce que vous avez dit, je remarque que, sinon dans tous les cas, du moins dans la majorité d'entre eux, ce sont des succursales directes de la Grindlays Bank du Royaume Uni qui sont actives dans ces pays. C'est exact?

M. Hambro: Dans une certaine mesure. Dans certaines régions, nous avons des succursales de Londres. Dans d'autres, nous avons une filiale. En France, par exemple, nous avons une banque française, la Banque Grindlays de la Marne.

M. Stevens: Si vous aviez le choix, que préféreriez-vous pour le Canada? Voudriez-vous une succursale de votre banque anglaise au Canada ou préféreriez-vous la filiale que le gouvernement propose?

M. Hambro: A condition égale, ce qui n'est jamais le cas, un système de succursales est préférable. De façon générale, la bureaucratie est moins lourde avec des succursales qu'avec des filiales.

M. Stevens: Et l'argent est probablement moins cher si l'on procède directement?

M. Hambro: Il convient de noter que dans les marchés financiers mondiaux les limites accordées par une banque ou une autre valent pour la banque et ses succursales. Le système des filiales est plus compliqué. Étant donné que la succursale engage l'entière responsabilité de la banque, nous préférons plutôt les succursales.

M. Stevens: En ce qui concerne les 6 millions de dollars, qui représentent à peu près un p. 100 de votre actif total, en ce qui concerne votre activité au Canada, c'est la banque anglaise qui garantit le tout?

M. Wright: Oui. Elle garantit l'actif.

M. Stevens: Inconditionnellement.

M. Wright: Oui.

M. Stevens: Diriez-vous que vous êtes généralement actif sur le marché de l'Eurodollar, comme l'appelle les gens?

M. Wright: A partir de Londres et non pas du Canada.

M. Stevens: Je sais, mais . . .

M. Wright: Nous sommes très actifs à Londres, en effet.

M. Stevens: Et si vous obteniez le statut de banque au Canada, l'une des fonctions de votre succursale ou de votre filiale canadienne ne serait-elle pas d'être active sur le marché de l'Eurodollar?

[Text]

Mr. Hambro: I think possibly yes. The bank is organized in such a way that we have certain specialties, specialist functions and, if you like, allowing functions. And the specialist operations offer a support function to the branches. For example, if France has an export credit business to do, we may want to put an export credit man from the London team in there to help sort things out by that kind of expertise. And if that kind of business developed over here, that is the kind of thing we would do and if your account was an opportunity which presented itself, we would like to look at it.

Mr. Stevens: Have you a branch in Nassau now?

Mr. Hambro: We have a branch in Nassau.

Mr. Stevens: Have you a branch in The Caymans?

Mr. Hambro: No.

Mr. Stevens: Do you run a Eurodollar business through your Nassau Branch?

Mr. Hambro: Yes, we do.

Mr. Stevens: What would you estimate to be the total Eurodollar activity in Nassau at the present time?

Mr. Hambro: In Nassau itself when I last looked it was around \$40 million.

Mr. Stevens: Forty million dollars.

Mr. Hambro: Forty million dollars.

Mr. Stevens: Do you mean your bank?

Mr. Hambro: Our bank's footings in Nassau are about \$40 million.

Mr. Stevens: Yes, what would you estimate to be the total Eurodollar activity at Nassau?

Mr. Hambro: Of the whole world in Nassau? I have no idea.

Mr. Stevens: It is about \$100 billion. Between there and The Caymans, but you are not in The Caymans.

Mr. Hambro: No.

Mr. Stevens: Have you any other branch in the Caribbean area?

Mr. Hambro: No, sir.

Mr. Stevens: Mr. Chairman, do you want to ask some questions?

The Chairman: Yes, I do.

Mr. Stevens: Perhaps I should let you now.

The Chairman: Your 10 minutes are just about up.

Mr. Stevens: I ran a little over there, did I?

The Chairman: A little bit, but under the circumstances it did not matter. I wanted to ask you some questions and perhaps I missed the answer to this detail. Is this Grindlay's Financial Services (Canada) Limited a Canadian incorporation?

Mr. Hambro: Yes.

The Chairman: Under provincial law or federal law?

[Translation]

M. Hambro: Peut-être. La banque est conçue de façon à s'occuper de certaines fonctions bien précises. Ces opérations spécialisées sont reprises par les succursales. Par exemple, si la France a des possibilités dans le domaine du crédit à l'exportation, nous pouvons déléguer un spécialiste dans ce domaine à partir de Londres pour aider dans ce pays. Et si ce champ d'activités prend de l'expansion, nous nous y engageons vraiment. S'il y a une possibilité qui se présente, nous voulons être en mesure de l'examiner.

M. Stevens: Vous avez une succursale à Nassau maintenant?

M. Hambro: Nous avons une succursale à Nassau, en effet.

M. Stevens: Vous en avez une aux îles Caymans?

M. Hambro: Non.

M. Stevens: Vous menez des affaires en eurodollars par l'intermédiaire de votre succursale de Nassau?

M. Hambro: Oui.

M. Stevens: Quel serait le total des affaires que vous faites en eurodollars à partir de Nassau actuellement?

M. Hambro: A Nassau même, la dernière fois que j'ai vu le chiffre, il s'établissait à environ 40 millions de dollars.

M. Stevens: 40 millions de dollars.

M. Hambro: En effet.

M. Stevens: C'est pour votre banque?

M. Hambro: Le total pour notre banque à Nassau est d'environ 40 millions de dollars.

M. Stevens: Quel serait le montant total des affaires en eurodollars à Nassau?

M. Hambro: Pour le monde entier, à partir de Nassau? Je n'en ai aucune idée.

M. Stevens: Environ 100 milliards de dollars pour Nassau et les îles Caymans. Vous n'avez pas de succursale dans les îles Caymans, cependant.

M. Hambro: Non.

M. Stevens: Vous avez d'autres succursales dans les Antilles?

M. Hambro: Non.

M. Stevens: Vous voulez poser des questions, monsieur le président?

Le président: En effet.

M. Stevens: Je puis vous céder la parole maintenant.

Le président: Vos dix minutes étaient à peu près écoulées.

M. Stevens: J'aurais donc dépassé mon temps de parole quelque peu.

Le président: Quelque peu, mais c'est sans conséquence. Je désire vous poser quelques questions. Certaines de vos réponses m'ont peut-être échappé. La Grindlay's Financial Services (Canada) Limited est constituée en corporation au Canada?

M. Hambro: Oui.

Le président: En vertu de la loi provinciale ou de la loi fédérale?

[Texte]

Mr. Hambro: Provincial law.

The Chairman: Which province?

Mr. Hambro: Ontario.

The Chairman: Does it comply with the laws in the Province of Ontario in all respects?

Mr. Hambro: Yes.

The Chairman: Is it supervised or under the direction of the Registrar in Ontario? Is it in a trust company form or a financial company form?

Mr. Wright: I am not 100 per cent sure, I am afraid, but I imagine it is in a financial company form.

The Chairman: I want only to give you the opportunity to make the point that you are validly incorporated in Ontario to do the business that you are doing.

Mr. Wright: We are.

The Chairman: So, the interesting question of whether the Province of Ontario has authorized banking perhaps is a constitutional matter rather than a matter that you ought directly to be very worried about. That is an observation of my own. Second, on this question of how you enter syndicates and whether the banks who are stockholders of your holding company get a better deal, when syndication is established, I suppose the same deal in effect is offered to all participants.

Mr. Hambro: Yes.

Mr. Wright: It might be offered to as many as 50 banks.

Mr. Hambro: Yes, but the point made I think is completely fair. I mean, if we offered the better syndications to one particular set of shareholders, in this case, it would . . .

The Chairman: Yes, but then how popular would your syndications be if that became known internationally?

Mr. Hambro: Correct.

The Chairman: So, the point I wanted to hear from you is that it would be pretty difficult to enter the syndication business if you had a favoured people.

Mr. Hambro: You could not do it.

The Chairman: Mr. Kempling.

Mr. Kempling: You made reference to the export credit business. Is this the engine that pushes you from country to country? In other words, the fact that Canada has export credits with certain countries—we have export credits with Egypt, as a matter of fact, for \$200 million or \$300 million and perhaps several hundred million dollars with Russia—is this the sort of thing that attracts you into this . . .

Mr. Wright: I was not talking about that sort of export credit I was merely talking about the financing of exports by giving credit to somebody, you could say loan or facility of some sort to somebody. I was not referring to sort of trying to get business or something through the financing or through aid which the Canadian Government might give to another country. To be honest, I have not even looked at any possibilities in that area.

[Traduction]

M. Hambro: De la loi provinciale.

Le président: Dans quelle province?

M. Hambro: En Ontario.

Le président: Elle respecte la loi de l'Ontario en tout point?

M. Hambro: Oui.

Le président: Elle est soumise à l'autorité du registraire de l'Ontario? A titre de société de fiducie ou de société financière?

M. Wright: Je ne suis pas tout à fait sûr, mais je suppose que c'est à titre de société financière.

Le président: Je veux simplement vous donner l'occasion de signaler que vous êtes constitués en corporation en Ontario et que vous êtes autorisés à faire des affaires comme vous le faites.

M. Wright: Nous le sommes.

Le président: Vous n'êtes pas inquiet de savoir si la province de l'Ontario a ainsi autorisé des opérations bancaires. C'est une question constitutionnelle. C'est simplement une observation que je fais. En ce qui concerne les consortiums maintenant, à savoir si les banques qui détiennent des actions dans votre société de portefeuille obtiennent la préférence, je suppose que les conditions sont les mêmes pour tous les participants?

M. Hambro: Oui.

M. Wright: Et la participation peut être faite à 50 banques.

M. Hambro: Mais l'argument évoqué plus tôt tient. Si les participations les plus intéressantes sont offertes à certains actionnaires, il s'ensuit . . .

Le président: Mais comment les participations que vous offrez seraient-elles reçues si la chose était sue internationalement?

M. Hambro: Exact.

Le président: Ce que je veux vous faire dire, c'est qu'il vous serait très difficile d'obtenir des participations si vous aviez des préférés.

M. Hambro: Ce serait impossible.

Le président: Monsieur Kempling.

M. Kempling: Vous avez parlé du crédit d'exportation. C'est ce qui vous pousse à vous établir d'un pays après pays? En d'autres termes, le fait que le Canada offre des crédits d'exportation à certains pays . . . nous offrons à l'Égypte une marge de crédit pour l'exportation de 200 ou 300 millions de dollars, l'URSS, une marge de crédit de plusieurs centaines de millions de dollars . . . c'est ce qui vous attire . . .

M. Wright: Je ne voulais pas parler de ce genre de crédit d'exportation. Je parlais du financement des exportations pour quelqu'un je parlais de prêt à quelqu'un. Je ne faisais aucune allusion aux transactions possibles grâce à l'aide du gouvernement canadien à certains pays. Je dois vous avouer que je n'avais même pas examiné cette possibilité.

[Text]

Mr. Kempling: I wondered whether that was one of the indicators that you would look to.

What connection or association or affiliation do you have with City Bank here in Canada, Citicorp? Do you have any business dealings at all with them?

Mr. Wright: No, absolutely none.

• 1620

Mr. Kempling: None whatsoever? None of them . . .

Mr. Wright: No.

Mr. Kempling: . . . are on your management team or directors here in Canada?

Mr. Wright: No. None at all. And it is not intended that they should be, either. They are here to run their business and we are here to run ours.

Mr. Kempling: They may be a witness before us next week, I believe, so I was just interested in whether you had a connection with them.

Mr. Wright: No. I think, if I might mention it at this stage, there are, if I remember right, 15 countries where both Citibank and Grindlays have a presence, and they both are in competition with each other. And in none of those countries do we have executives from one working for another, except, as we have mentioned before, in the United Kingdom.

Mr. Kempling: I am rather intrigued by this competition, let us say, between yourself and Lloyds or yourself and Citibank. It sounds very nice . . .

Mr. Hambro: It is very nice!

Mr. Kempling: It sounds great but you are both—and I am not saying this for any ulterior purpose—competitors. You meet in the competitive field and I think you said sometimes you have better rates and so forth. I know in my past business association I have been associated with some multinational corporations that had that situation, but sooner or later, when one operation scooped some business away from another at a lesser rate, someone on top said what the hell, we are competing against ourselves, why should we cut each other out sort of thing. I am always intrigued when I hear these statements that we are friendly competitors or we are active competitors or we take it as a mark on our chart when we scoop a deal away from one of our own sort of thing. I just wonder how long that sort of thing goes on.

Mr. Hambro: It is human nature.

Mr. Kempling: It is human nature, is it? Well.

I gather from your brief that if we could find some method other than ministerial exemption, if we could find some way that you could carry on the way you are right now and still allow you to issue debt instruments guaranteed by your parent, this is the way you would prefer to operate in the future, rather than going into a full banking operation.

Mr. Hambro: I think it depends on how the bill finally goes through, but at the present moment I think it looks that way.

[Translation]

M. Kempling: Je me demandais si c'était un des indicateurs dont vous teniez compte.

Avez-vous des liens avec la *City Bank* ici au Canada, la *Citicorp*, y êtes-vous assigné ou affilié? Avez-vous des liens commerciaux avec elles?

M. Wright: Absolument aucun.

M. Kempling: Aucun? Ni l'une ni l'autre . . .

M. Wright: Non.

M. Kempling: . . . ne font partie de l'équipe de direction ou du conseil d'administration ici au Canada?

M. Wright: Non. Et nous n'avons pas l'intention de nommer des personnes de ces sociétés non plus. Leurs administrateurs sont ici pour diriger leurs entreprises, et nous, pour diriger la nôtre.

M. Kempling: Ils comparaitront probablement la semaine prochaine, et je voulais savoir s'il y avait un rapport entre les deux.

M. Wright: Non. Si vous permettez, je ferais remarquer qu'il y a 15 pays où la Citibank et Grindlay sont toutes les deux installées, et elles sont toujours en concurrence. Les administrateurs d'une société ne travaillent jamais pour l'autre, sauf, comme nous l'avons dit plus tôt, au Royaume-Uni.

M. Kempling: Cette concurrence entre Grindlay et Lloyds et Grindlay et la Citibank m'intrigue énormément. Cela semble merveilleux . . .

M. Hambro: C'est merveilleux!

M. Kempling: Cela semble merveilleux, mais il reste que les deux Sociétés, et je le dis sans arrière-pensée—sont des concurrents. Vous êtes en concurrence, et comme vous l'avez dit, à certains moments vous offrez de meilleurs taux, etc. Dans le passé, j'ai été associé avec certaines sociétés multinationales qui se trouvaient dans la même situation, mais tôt ou tard, lorsque le taux moins élevé d'une entreprise finissait par attirer les clients d'une autre, on se ralliait en disant, «Que diable, nous sommes en concurrence avec nous-mêmes. Pourquoi s'entre-croiser ainsi?» Je suis toujours intrigué par ces histoires de concurrence entre amis où apparemment on se félicite d'avoir soutiré une bonne affaire à une entreprise associée. Je me demande combien longtemps cela peut durer.

M. Hambro: C'est la nature humaine.

M. Kempling: Ah, c'est la nature humaine, n'est-ce pas? Eh bien.

Selon votre mémoire, vous préféreriez continuer de fonctionner comme vous le faites maintenant, plutôt que de vous constituer en banque, si on pouvait trouver un moyen, autre qu'une exemption ministérielle vous permettant d'émettre des notes de créance garanties par votre société mère.

M. Hambro: Cela dépend de la forme éventuelle du bill au moment de son adoption, mais pour le moment, c'est ce que nous préférons.

[Texte]

The Chairman: In other words, just before Mr. Stevens, I forgot to ask this and I meant to ask a question that has just been touched on now. There is nothing in the banking opportunity that is presented by this proposal that interests you specifically. What concerns you, and the reason you are here, is that the coming into effect of this bill, if it is in its present form, would prevent you from continuing to do what you do now. You could consider . . .

Mr. Hambro: Correct. You could legislate us out of existence in Canada.

The Chairman: Exactly. And so you are not seeking to do more here than you do . . .

Mr. Hambro: No. Absolutely.

The Chairman: . . . and you are not constrained by the laws of Canada at present from doing what you want to do in this country, under the present policy.

Mr. Hambro: That is correct. That is correct.

The Chairman: I see. I wanted to get that clear. Mr. Stevens.

Mr. Stevens: Thank you, Mr. Chairman. The general tone of your submission seems to be on the assumption that Lloyds Bank and the Citibank get some clearance under the new, revised Bank Act. Why do you take that presumption more than that your bank would win first?

Mr. Hambro: The brief was written before it was made clear to us that the 10 per cent limitation proposed would have the effect that we just mentioned, that we would be totally removed, quite apart from the guaranteeing problem. In Mr. Wright's opening statement, I do not know whether you recall, he touched rather more heavily on that. To continue as we are, we would require some kind of exemption for Citibank, Lloyds and ourselves each to have a vehicle, if that is what was intended, quite apart from the problem of the guarantees. We are not assuming that they are going to give one. That is what I am trying to say. When we first got this legislation, which is a fairly complicated piece of law, it was not immediately plain that that was the effect. I think there are several banks who have become aware of that rather more recently.

• 1625

Mr. Stevens: I am not sure whether you are referring to the point that I was trying to make. If the Canadian government of the day, assuming this Act is passed in its present form, said that they would welcome you setting up a bank, Grindlay's Bank . . .

Mr. Hambro: Yes.

Mr. Stevens: . . . and made no comment on Lloyd's Bank or the City Bank, you presumably could come in as a bank. Is that not correct? You have no problem.

Mr. Hambro: So long as they are not here as well.

Mr. Stevens: That is right.

Mr. Hambro: Absolutely, yes. But I cannot put it like that, that any government would want to have us rather than City and Lloyd's.

[Traduction]

Le président: Avant que je ne cède la parole à M. Stevens, je voudrais poser une question que j'avais oubliée, et qu'on a justement soulevée. Vous ne voyez, dans ce projet de loi, aucune occasion de vous constituer en banque qui vous intéresse particulièrement. Votre souci, et la raison de votre comparution, c'est que si ce bill est adopté dans sa forme actuelle vous ne pourriez continuer à mener vos affaires comme vous le faites. Vous pensez . . .

M. Hambro: C'est exact. Cette loi nous éliminerait du marché canadien.

Le président: Exactement. Et vous ne voulez pas élargir vos affaires au-delà de ce que vous faites actuellement . . .

M. Hambro: Non, absolument pas.

Le président: . . . et vous ne considérez pas les lois canadiennes actuelles comme une entrave à la poursuite de vos affaires dans notre pays.

M. Hambro: C'est juste.

Le président: Je vois. Je voulais éclaircir ce point. Monsieur Stevens.

M. Stevens: Merci, monsieur le président. Votre mémoire semble présumer que la banque Lloyds et Citibank ont de meilleures chances d'obtenir une autorisation aux termes de la nouvelle Loi sur les banques. Pourquoi cette hypothèse plutôt que l'acceptation de votre banque?

M. Hambro: Ce mémoire a été rédigé avant qu'on nous explique que la limite proposée de 10 p. 100 entraînerait notre disparition totale du marché, même sans tenir compte du problème des garanties de la société-mère. Dans sa déclaration préliminaire, M. Wright en a discuté longuement. Pour continuer à fonctionner comme nous le faisons actuellement, la Citibank, la Lloyds et notre société auraient besoin d'une exemption permettant l'existence d'un intermédiaire, si c'est bien l'intention de la loi, sans même tenir compte du problème des garanties. Nous ne supposons pas que nous obtiendrons cette exemption. C'est ce que je veux dire. Lorsque nous avons reçu ce projet de loi très compliqué, cet aspect n'était pas très clair. Depuis, plusieurs autres banques ont reconnu ce problème.

M. Stevens: Je ne suis pas certain que vous m'ayez compris. Si cette loi était adoptée dans sa forme actuelle, et que le Gouvernement canadien actuel vous invitait à établir une banque, la Banque Grindlay . . .

M. Hambro: Oui.

M. Stevens: . . . et ne mentionnait ni la Lloyd's Bank ni la City Bank, vous accepteriez de vous établir à titre de banque. N'est-ce pas juste? Cela ne présenterait aucun problème.

M. Hambro: En autant que ces deux autres banques ne s'établissaient pas non plus.

M. Stevens: Exactement.

M. Hambro: Alors oui, absolument. Mais je ne peux accepter qu'un gouvernement préférerait que nous nous établissions plutôt que la City Bank ou la Lloyd's.

[Text]

Mr. Stevens: Why?

Mr. Hambro: Because of the opportunity for the employment of Canadians or whatever it would be. I mean you are the political gentlemen. Would you not prefer to have somebody the size of City and Lloyd's rather than little Grindlay's?

Mr. Stevens: Well, if I was in your shoes I would not take that attitude.

Mr. Hambro: Oh, sure, but I am being realistic.

Mr. Wright: We try to be responsible to our shareholders as well as to ourselves and perhaps to the Government of Canada.

Mr. Stevens: But I would think the government of the day might well say they really accomplish three things at once by letting you in. They give a subsidiary acknowledgement to Lloyd's Bank, and they bring in a bank that is active in the developing nations where we would like to be active.

Mr. Wright: That sounds marvellous. does that mean we might be permitted to take over all the assets of City Bank?

The Chairman: If you take over their lease.

Mr. Stevens: I cannot speak for City Bank but you can go and have a talk with them if you wish. I am just wondering why, and you seem to have been caught up in their shadow to an extent that I find a little surprising in the sense that if you were operating independently, and I take you on your word there, I am a little surprised that you seem to feel that they will have such an in, the Lloyd's Bank and the City Bank. All I am saying is that one of the representatives from the Canadian Bankers Association said realistically only 20 I would have thought the easy way for the government to solve your situation is to let you in and then they do not have to worry about Lloyd's or the City Bank.

Mr. Hambro: Well, I very much hope the government takes your view, sir.

Mr. Wright: That is right.

Mr. Stevens: Well, you know what you can do, come the next election.

Mr. Hambro: Where do we sign up, sir?

Mr. Stevens: Let me touch on another thing that you have raised yourself. It is this question of employment in Canada. If you were given your clearance—forget about any complication with Lloyd's Bank or City Bank—how many people would you realistically see that you might employ in Canada?

Mr. Wright: Within what period of time?

Mr. Stevens: The first five years.

Mr. Wright: Perhaps getting on for a hundred, within five years.

Mr. Stevens: And what would you think your footings would be at the end of five years, assuming you have employed a hundred?

Mr. Wright: It is going to be a very competitive market, so anything I say is purely a guess. But I would hope maybe \$100 million.

[Translation]

M. Stevens: Pourquoi?

M. Hambro: A cause des possibilités d'emploi pour les Canadiens, ou quelque chose du genre. Ce sont vous les hommes politiques. Ne préféreriez-vous pas qu'une banque de la taille de la City ou de la Lloyd's s'établisse ici plutôt que la petite banque Grindlay?

M. Stevens: Si j'étais à votre place, je ne prendrais pas cette attitude.

M. Hambro: Oui, bien sûr, mais je suis réaliste.

M. Wright: Nous devons être responsable envers nos actionnaires aussi bien qu'envers nous-mêmes, et peut-être envers le Gouvernement du Canada.

M. Stevens: Mais le gouvernement du temps accomplirait trois choses à la fois en vous permettant de vous établir ici. Il reconnaîtrait une filiale de la City Bank, et de la Lloyd's Bank, et l permettrait l'établissement d'une banque active dans les nations en voie de développement où nous aussi voudrions être actifs.

M. Wright: Cela semble merveilleux. Cela veut-il dire qu'on nous permettrait de s'emparer de tout l'actif de la City Bank?

Le président: Si vous achetez leur bail.

M. Stevens: Je ne peux répondre pour la City Bank, mais vous pourriez toujours vous adresser à elle à ce propos. Je suis étonné de constater jusqu'à quel point vous vous sentez éclipsé par les banques Lloyd's et City Bank, et je me demande pourquoi, si vous deviez fonctionner indépendamment, vous croyez qu'elles auraient un si grand avantage. Un des représentants de l'Association canadienne des banquiers a dit qu'en fait seulement 20 banques étrangères seront exemptées de toute façon. Et il me semble que le gouvernement pourrait facilement régler votre cas en vous accordant une exemption, et ainsi il n'aurait plus à s'inquiéter ni de la Lloyd's ni de la City Bank.

M. Hambro: Eh bien j'espère que le gouvernement sera d'accord avec vous, monsieur.

M. Wright: Oui, en effet.

M. Stevens: Mais vous savez ce que vous pouvez toujours faire, au moment des prochaines élections.

M. Hambro: Où devons-nous nous inscrire, monsieur?

M. Stevens: Je voudrais aborder une autre question que vous avez soulevée vous-même. Il s'agit de l'emploi au Canada. Si vous aviez une exemption, oublions ici toute complication que peut poser la banque Lloyd's ou la City Bank, combien de personnes emploieriez-vous au Canada réellement?

M. Wright: Sur quelle période de temps?

M. Stevens: Dans les cinq premières années disons.

M. Wright: Sur une période de cinq ans, probablement une centaine.

M. Stevens: Et à combien pensez-vous s'élèverait votre actif au bout de cette période si vous employez une centaine de personnes?

M. Wright: Le marché sera très concurrentiel, et c'est une estimation seulement. Je crois que notre actif s'élèverait probablement à 100 millions de dollars.

[Texte]

Mr. Stevens: So we have one person employed for every million of footings.

Mr. Hambro: Well, this would be purely guesstimate.

Mr. Wright: Guesstimate, yes.

Mr. Hambro: Maybe the ratio would be—who knows? It depends on how business develops.

Mr. Stevens: Are you familiar with the proposal in the United States to make the New York area a free area in order to compete with some of the Naussau-Cayman type of activity?

Mr. Hambro: Yes.

Mr. Stevens: Would you think it would be wise for us in Canada to designate some area as a free area so that you fellows could do your thing there?

Mr. Hambro: I would say that New York are going to have to write their law in a fairly careful way to be interesting both for the government and for the banks. It is hard to say that it would be interesting for Canada, but it might be. It would be worth thinking about anyway.

Mr. Stevens: Where would you see the down side for us?

Mr. Hambro: The down side, well . . .

The Chairman: In other words, what might New York miss in trying to set this up? Is that your question?

Mr. Hambro: No, I think what you are saying is, would there be risks involved?

Mr. Stevens: Yes.

• 1630

Mr. Hambro: I would not have said, though that there would be much in the way of direct risk, you would probably have rather more regulation and control than you would otherwise have over these kinds of assets. But whether the banks would flock in would be hard to say.

Mr. Stevens: The one thing that you have presented to us in winning terms is the prospect of your 300—branch network throughout the developing world finding export opportunities for us—and that is a nice way to look through your branches. But tell us about the other side of the activity. To what extent would those 300 branches be scouring the world for various things to export from those countries in the form of imports into Canada? Surely, you have a two-way street here: not only are you activity going to be trying to find places for us to sell our goods, but presumably you are going to find opportunities in Canada that would inundate us with imports from some place.

Mr. Hambro: Goods from Taiwan. I am sure that you do appreciate that export-import is a two-way street.

The Chairman: Mr. Stevens is suggesting that they might cancel each other out.

Mr. Hambro: I appreciate that.

Mr. Wright: I would think, in the import sense, countries like India are already importing whatever to Canada already and I do not think that people in Grindlays India would go

[Traduction]

M. Stevens: Vous emploieriez donc une personne pour chaque million de dollars d'actif.

M. Hambro: C'est une estimation pure et simple.

M. Wright: Oui.

M. Hambro: Le rapport pourrait être . . . qui sait? Cela dépendra des affaires.

M. Stevens: Connaissez-vous la proposition américaine d'établir la région de New York comme région libre afin de faire concurrence aux activités bancaires du genre Naussau-Cayman?

M. Hambro: Oui.

M. Stevens: Croyez-vous qu'il serait sage que le Canada désigne aussi une région libre pour vous permettre de vous établir ici?

M. Hambro: Les Américains à New York devront rédiger leur loi prudemment s'ils veulent la rendre intéressante pour le gouvernement aussi bien que pour les banques. Il est difficile de dire que cela pourrait être intéressant au Canada, mais peut-être. Il faudrait certainement y penser.

M. Stevens: Quels seraient les désavantages pour nous?

M. Hambro: Les désavantages . . .

Le président: Autrement dit, comment les Américains pourraient-ils manquer le bateau? Est-ce là votre question?

M. Hambro: Non, je crois que M. Stevens demande vraiment quels sont les risques?

M. Stevens: Oui.

M. Hambro: Je ne dirais pas qu'il y aurait beaucoup de risques directs. Vous auriez sans doute beaucoup plus de contrôle et de réglementation de ce genre d'actifs. Il est difficile de dire si les banques viendraient ici en masse.

M. Stevens: Vous nous présentez comme perspective intéressante votre réseau de quelques 300 succursales partout dans le monde en voie de développement et la possibilité de trouver des débouchés pour les exportations canadiennes. Mais parlez-vous de l'autre côté de cette médaille. Dans quelle mesure ces 300 succursales ne s'efforceraient-elles pas à trouver dans leur pays des produits destinés pour l'importation au Canada? Car évidemment c'est une voie à deux sens. Non seulement cherchez-vous à trouver des endroits où on peut vendre nos produits, mais vous chercherez sans doute aussi des occasions permettant d'inonder le Canada d'importations d'autres pays.

M. Hambro: Oui, les produits de Taïwan. Je suis certain que vous reconnaissez que le monde des importations et des exportations est une voie à deux sens.

Le président: M. Stevens suggère que l'un peut annuler l'autre.

M. Hambro: Je le reconnais.

M. Wright: Quant aux importations, des pays comme l'Inde en font déjà au Canada et je ne crois pas que nos employés en Inde, en apprenant que, nous avons une nouvelle succursale au

[Text]

rushing around saying, come on, chaps, we have suddenly got a new branch in Canada, let us who them how and we will carry powder to Canada, or something. I do not think it will happen that way. This is where the new presence is and this is where we will be making that sort of marketing pitch to get the new presence off the ground. As a result, we will be looking from this end to put assets on our books, which means financing exports out.

We would not be putting assets so much on our books this way by bringing imports in from the other end; that asset would go on the branch of the company of Grindlays operating at the other end. Some of our Indian branches are presumably already doing some sort of import business from India to Canada; they may direct some of that to us, but I do not suppose it would be anything particularly new.

Mr. Stevens: But you probably know the State Bank of India, since have referred India, they do have a representative office in Canada.

Mr. Wright: Yes.

Mr. Stevens: Whom do you think would be better to clear, assuming we can only have one of you? If we are interested in doing things in India, do we say no to the State Bank of India and yes to you?

Mr. Hambro: I think we are represented in more places than is the State Bank of India.

Mr. Stevens: In India?

Mr. Hambro: I mean around the world.

Mr. Stevens: Around the world, but not necessarily in India.

How many personnel have you in your bank in Canada now?

Mr. Wright: Six.

Mr. Stevens: Have we a third of your staff here?

Mr. Hambro: No, I am from London.

Mr. Stevens: Where were the six trained?

Mr. Wright: With me; I am British, from Grindlay's London, and the other five members of my staff are all Canadians.

Mr. Stevens: Trained with Canadian chartered banks?

Mr. Wright: No, two are immigrants, Chinese trained in Hong Kong and brought back to America, as a matter of fact.

The Chairman: Not trained for you, though?

Mr. Wright: No, then they emigrated to Canada and joined us. One is a Canadian, who prior to joining us was with the Eaton Company, and the other two are clerical and secretarial. And I think it might be nice to mention that next week I am sending the born Canadian we have to London on a two-month corporate credit course.

Mr. Stevens: And how many Canadian clients do you have so far? Customers?

Mr. Wright: I think at our peak we had about 18; I think now we have about 9. This sort of boils down to the fact that once the problem that we have is realized, it is very difficult to

[Translation]

Canada, se précipiteraient à chercher des importations pour le Canada. Je ne crois pas que cela se passe ainsi. C'est ici que nous voulons nous établir, et c'est ici que nous allons concentrer nos efforts pour que la succursale démarre bien. Alors nous chercherons à augmenter notre actif ici, ce qui nous obligera à financer des exportations.

Nous n'augmenterions pas tellement notre actif ici en essayant d'importer d'ailleurs; une telle démarche serait plutôt au profit de la succursale de la Grindlay's établie au point d'exportation. Nos succursales en Inde s'occupent sans doute de l'exportation de produits au Canada; elles nous passeraient peut-être certaines affaires, mais je ne crois pas que ce soit quelque chose de très nouveau.

M. Stevens: Mais vous savez sans doute que la Banque d'État de l'Inde, puisque vous l'avez mentionné, a aussi un bureau de représentant ici au Canada.

M. Wright: Oui.

M. Stevens: Qui devrait obtenir notre exemption, en supposant qu'on ne puisse avoir qu'une d'entre vous? Si nous voulons faire des affaires avec l'Inde, refusons-nous en votre faveur l'exemption à la Banque d'État de l'Inde?

M. Hambro: Nous sommes représentés en plus d'endroits que ne l'est la Banque d'État de l'Inde.

M. Stevens: En Inde?

M. Hambro: Partout dans le monde.

M. Stevens: Oui, partout dans le monde, mais pas nécessairement en Inde.

Combien d'employés avez-vous dans votre banque au Canada aujourd'hui?

M. Wright: Six.

M. Stevens: Avons-nous donc le tiers de votre personnel ici?

M. Hambro: Non, je suis de Londres.

M. Stevens: Où ces six ont-ils été formés?

M. Wright: Avec moi; je suis Britannique de la Grindlay's London, et les cinq autres membres de mon personnel sont tous des Canadiens.

M. Stevens: Formés par des banques à charte canadiennes.

M. Wright: Non, deux sont des émigrés, des Chinois formés à Hong Kong et revenus en Amérique.

Le président: Toutefois, ils n'ont pas été formés pour vous?

M. Wright: Non, ils ont émigré au Canada pour travailler pour nous. Un est Canadien, qui avant de se joindre à nous travaillait pour la compagnie Eaton, et les deux autres sont un commis et une secrétaire. Il faudrait peut-être mentionner que la semaine prochaine, j'envoie le seul Canadien né ici à Londres pour suivre un cours de deux mois sur le crédit aux sociétés.

M. Stevens: Et combien de clients canadiens avez-vous jusqu'à maintenant?

M. Wright: Au maximum, nous en avons environ 18, mais actuellement nous en avons neuf. Au fait, jusqu'à ce que le problème au Canada soit réglé, il est assez difficile de vendre

[Texte]

go out marketing your services. People say to you, "Will you become a bank? Will you be here? etc. etc." What do I say to them? Do I say, "Yes, of course we will"? Because that is not true. I have to say to them that I am not sure, so they say come back and see me when you are sure. So, to that extent, we have had restrictions on our asset growth over the last year or so.

• 1635

Mr. Stevens: At your peak, how big were you?

Mr. Hambro: At our peak about \$10 million.

Mr. Stevens: I have no further questions, Mr. Chairman.

The Chairman: I would like, on behalf of the Committee, to thank you very much.

Mr. Kempling: I have one final question. I am sorry, I thought you were going to ask him a question yourself, Mr. Chairman.

In this export/import business that you get involved in, do you get into the situation where you finance inventories for—we will use India as an example—a supplier of a product in India dealing with a Canadian customer? Do you finance the inventory in Canada through one of your facilities? Have you been involved in that or do you normally do that in your operations?

Mr. Wright: We did a bit of that to start with, in financing inventory. But rather like Canadian chartered banks, we do not like taking inventory very much as our main security. One takes the receivable, which comes after the inventory has gone through the system.

Mr. Kempling: Why is that?

Mr. Wright: A receivable is more easily converted to cash. If you look at bankruptcies in this country or around the world, for inventory which you might value at \$100 in a receivership situation you are darned lucky if you get \$10.

Mr. Kempling: That is because of the way they go about it.

Mr. Wright: It is the way they go about it, but I mean . . .

Mr. Kempling: It is the way the law is written that allows that to happen.

Mr. Wright: Yes.

Mr. Kempling: That is not the true value of the asset . . .

Mr. Wright: True.

Mr. Kempling: . . . it is outright legal thievery, in some instances.

Mr. Wright: I tend to agree with you, sir.

Mr. Kempling: There are many instances where that has happened, and that is another thing we are going to have to look at. This is a provincial responsibility in this country, but . . .

Mr. Wright: Yes, but because of that we tend to look at the receivable, once the inventory has been sold, rather than the inventory itself. The inventory one sort of looks at more as a back-up, as a cushion, so to speak, to the money you lend to that company.

[Traduction]

nos services. Les gens nous disent, «Allez-vous devenir une banque? Vous établirez-vous ici? etc.» Que puis-je répondre? Dois-je dire, «Oui, bien sûr.» Ce ne serait pas vrai. Je dois leur dire que je ne suis pas certain, et on me répond alors de revenir au moment où je le serai. Donc, nous avons déjà eu des limites sur la croissance de notre actif depuis un an environ.

M. Stevens: Quel a été votre actif maximum?

M. Hambro: Environ 10 millions de dollars.

M. Stevens: Je n'ai plus de questions, monsieur le président.

Le président: Je voudrais, au nom du Comité, vous remercier beaucoup.

M. Kempling: J'ai une dernière question. Excusez-moi, je croyais que vous vouliez vous-même poser une question, monsieur le président.

Dans les affaires d'importation-exportation que vous entreprenez, vous arrive-t-il de financer les inventaires—prenons l'Inde par exemple—d'un fournisseur d'un produit indien qui traite avec un client canadien? Financez-vous l'inventaire au Canada par l'entremise d'une de vos succursales? L'avez-vous déjà fait, ou cela fait-il partie intégrale de vos opérations?

M. Wright: Au début, nous avons financé quelques fois des inventaires. Mais comme les banques canadiennes à charte, nous n'aimons pas garantir le financement au moyen d'inventaires. Nous préférons les sommes à encaisser, l'étape qui suit l'acheminement de l'inventaire dans le système.

M. Kempling: Pourquoi?

M. Wright: On peut plus facilement liquider un effet à recevoir. Dans les cas de faillite, dans ce pays ou partout dans le monde, on peut se compter chances de recevoir \$10 pour un inventaire qui en vaut \$100.

M. Kempling: À cause de la façon dont on se défait de ces inventaires.

M. Wright: Oui évidemment, mais . . .

M. Kempling: C'est la loi qui permet cet état de choses.

M. Wright: Oui.

M. Kempling: Ce n'est pas la valeur réelle de l'actif . . .

M. Wright: C'est vrai.

M. Kempling: Et c'est carrément du vol légal dans certains cas.

M. Wright: Je suis d'accord avec vous, monsieur.

M. Kempling: Cela s'est produit souvent, et c'est certainement un autre aspect de la question qu'il faudra étudier. C'est une responsabilité provinciale dans notre pays, mais . . .

M. Wright: Oui, et c'est pourquoi nous préférons financer les sommes à encaisser une fois l'inventaire vendu, plutôt que l'inventaire lui-même. L'inventaire demeure une espèce de point d'appui, lorsqu'on fait des prêts à une société.

[Text]

Mr. Kempling: Yes. I asked that question in particular because—not so much now that the dollar is on a yo-yo sort of course,—a couple of years ago when the dollar was at par with or a little bit above the U. S. dollar we had instances of European banks that were financing inventories into Canada at rates 50 per cent less than our Canadian banks. The cold facts of life were that if it continued over any long period of time we would have no manufacturing base of any kind in this country. It was a source of great concern.

A lot of people in the trading business in Canada were certainly taking advantage of that and many of them got caught; when the mark began to rise, for instance, and the dollar began to drop, they were caught in the squeeze and it has ended up costing them a tremendous amount of money in the final analysis.

The thing that concerned me at the time was the fact that you could finance an inventory at 3.5 per cent to 5.5 per cent offshore, either in Germany or in the United States, in some instances, or in Japan in particular, whereas that same inventory financed in Canada would cost you rates approaching 11 per cent and 12 per cent at the time. The ultimate was, well, why should you make anything in Canada if you can buy or finance it cheaper offshore, which was really the death knell of any secondary industrial base in the country. I just wondered whether it was an activity in which you were engaged or which you promoted, because it is detrimental, in the final analysis, if a like product is available in the country into which you are selling.

Mr. Wright: I think the answer to that is, no. But . . .

The Chairman: You indicated in your answer to one of Mr. Stevens' last questions that the lengthy consideration of this Bank Act before—of the White Paper or the Bank Act and the extensions, and so on, had been quite damaging to your business.

Mr. Wright: Yes, I would say they have. And there are a lot of other foreign bank subsidiaries—I think it is correct to call them non-bank affiliates in Canada at the moment—who have been here maybe four or five years, one way or the other, waiting for this legislation. If you look at some of their assets or if you hear of their assets, many of them are very large in a short time.

• 1640

So maybe they have no problems, maybe they feel that they are going to be accepted as a Schedule B bank or whatever it is with bank status and have, therefore, gone . . .

Mr. Hambro: We are taking a conservative course, I think, in the way we are approaching it and we have been aware that the law may make it very difficult for us.

The Chairman: Yes. The Senate talks a lot about grandfathering, but certainly the government is not talking about that at all. For my part, I think there will be big surprises for some institutions that have assumed that . . .

An hon. Member: Yes, very much so.

[Translation]

M. Kempling: Oui. J'ai posé la question, parce qu'il y a quelques années, moins maintenant que la valeur du dollar monte et descend rapidement, mais lorsque le dollar était au pair ou même supérieur à la valeur du dollar américain, il y a eu certains cas où les banques européennes finançaient des inventaires importés au Canada à des taux de moins de 50 p. 100 de ceux des banques canadiennes. Et si cela avait persisté sur une longue période de temps, nous n'aurions eu aucune base pour le secteur manufacturier dans ce pays. Ce fut un grand souci.

Beaucoup de commerçants canadiens en ont profité évidemment, mais plusieurs se sont vus pris, au moment où le mark par exemple a commencé à monter et que le dollar a baissé, et ces affaires leur ont coûté très cher en fin de compte.

Ce qui m'inquiétait à ce moment-là, était le fait qu'on pouvait financer un inventaire à des taux de 3.5 à 5.5 p. 100 à l'étranger, soit en Allemagne ou aux États-Unis, dans certains cas, et surtout au Japon, au moment où le financement du même inventaire au Canada coûtait de 11 à 12 p. 100. En fin de compte, on se demandait pourquoi produire quelque chose au Canada si on pouvait acheter ou financer pour moins cher à l'étranger, ce qui était vraiment le coup de mort de l'industrie secondaire de notre pays. Je voulais savoir si vous vous étiez engagé dans une telle activité, ou si vous l'aviez encouragée, car, en fin de compte, cela est nuisible si le même produit est disponible dans le pays où on cherche à le vendre.

M. Wright: La réponse est non, mais . . .

Le président: Dans une réponse adressée à M. Stevens, vous avez indiqué que la longue étude de cette loi sur les banques, et la préparation et discussion prolongée du livre blanc de la Loi sur les banques avaient nui beaucoup à vos affaires.

M. Wright: Oui, c'est vrai. Il y a aussi bien d'autres filiales de banques étrangères, je crois qu'il serait plus exact de les appeler filiales non bancaires au Canada, qui sont ici en attente de cette loi depuis quatre ou cinq ans. Si vous regardez l'évolution de leurs actifs, vous vous rendrez compte que pour plusieurs elles ont énormément grossi et très rapidement.

Peut-être ces filiales n'ont-elles pas de problèmes, peut-être croient-elles pouvoir être reconnues comme banques de la catégorie de l'Annexe B ou obtenir un autre statut désiré, puis . . .

M. Hambro: Nous préférons agir avec prudence et réserve car nous savons que la loi pourrait nous rendre les choses pénibles.

Le président: En effet. Le Sénat parle beaucoup de la clause de protection des droits acquis mais pas le gouvernement. En ce qui me concerne, certaines institutions seront fort étonnées car elles ont présumé . . .

Une voix: Oui, un peu trop.

[Texte]

The Chairman: . . . by filling up their books with assets, they have earned some prior consideration from the government. I am not speaking for the government, I cannot, but, for my own part, I consider it pretty unfair to favour a company that assumed grandfathering and built up their books with assets that are even unprofitable, in some cases, assuming that there is some benefit in doing so.

So do not apologize for being conservative in your policy. I only want to draw the point out again that it is very difficult for the financial community, and not only for your sector, to live with the long delays between the announcement of policies and the . . .

Mr. Hambro: That is very true.

The Chairman: . . . implementation of legislation.

Mr. Wright: That has sort of been our tack. We have tried to be responsible, not only to ourselves, but to you as well.

The Chairman: Obviously, that is not something to apologize for.

Mr. Stevens: Mr. Chairman, on a point of order, I hope you make that stiff reprimand very clear to the government that they have been very, very dilatory in bringing this legislation forward and ensuring that it becomes the law of the land.

The Chairman: Mr. Stevens, you have a very good approach at making such representations to the government. In your own way, perhaps you could do it, too.

Thank you very much. It is a useful perspective that you have given us. It was a tough trip to make it here today, but we thank you. Much heavier institutions have been unable to get here on time in the past 24 hours and we much appreciate having you here on time and available for us.

Thanks again.

I have to ask for permission to print the brief submitted as an appendix to this day's *Minutes of Proceedings and Evidence* and to note that this evening's meeting has been cancelled because the Bank of America could not get here from Toronto because of the weather. We will make an effort to schedule another meeting for them. I had hoped for tomorrow morning, but tomorrow morning is not fine with Committee members so I will look for some other possibility.

Mr. Kempling: I would appreciate that because, frankly, with the weather and it's being Friday, some of us will be getting away and, in fact, in my own case, I have made other arrangements for 9.30 tomorrow morning.

The Chairman: I wonder whether I might get the permission of this subcommittee to have Don Johnston take the Chair at next Monday night's meeting because I will be in Owen Sound that night, if that is agreeable.

Some hon. Members: Agreed.

Mr. Stevens: It depends on what you are doing in Owen Sound.

[Traduction]

Le président: . . . qu'en garnissant leurs livres d'actifs elles seraient mieux traitées par le gouvernement. Je ne peux certes pas parler au nom du gouvernement, mais personnellement je crois qu'il est fort injuste de favoriser une société qui, présumant d'une certaine protection, a noirci ses livres d'actifs qui souvent ne sont même pas rentables, croyant ainsi se protéger.

Ne vous excusez donc pas de vous être montrés plus réservés. J'aimerais à nouveau souligner que le domaine financier en général, et non pas seulement votre segment, a énormément de mal à s'accommoder des longs délais qui s'écoulent entre l'annonce d'une politique et . . .

M. Hambro: Vous avez parfaitement raison.

Le président: . . . la mise en vigueur d'une loi.

M. Wright: C'est notre façon de penser. Nous avons voulu faire preuve d'un certain sens des responsabilités non seulement pour nous mais pour vous également.

Le président: Vous n'êtes vraiment pas obligés de vous en excuser.

M. Stevens: Monsieur le président, j'invoque le Règlement. J'espère que vous allez communiquer cette sévère réprimande au gouvernement et que vous lui ferez savoir, sans mâcher les mots, qu'il a mis beaucoup trop de temps à présenter cette loi et qu'il ne semble pas du tout pressé de la faire adopter.

Le président: Monsieur Stevens, vous êtes très fort dans ce genre de plainte au gouvernement; peut-être que de votre côté vous pourriez faire de même.

Merci beaucoup. Vous nous avez suggéré une perspective très intéressante. Vous avez eu beaucoup de mal à vous rendre ici aujourd'hui et nous vous remercions d'être tout de même venus. Depuis hier, des sociétés beaucoup plus importantes que la vôtre ont été incapables d'arriver à l'heure. Nous vous sommes donc particulièrement reconnaissants d'abord d'être venus, et ensuite d'être arrivés à temps.

Merci encore.

J'aimerais maintenant vous demander la permission de faire imprimer le mémoire en annexe au compte rendu. Je vous rappelle que la séance de ce soir a été annulée parce que les représentants de la *Bank of America* n'ont pas pu quitter Toronto à cause du mauvais temps. Nous allons faire notre possible pour prévoir une nouvelle séance. J'espérais qu'on pourrait les rencontrer demain matin, mais les membres du comité ne peuvent pas, alors je vais chercher un autre moment.

M. Kempling: Je vous en serais fort reconnaissant car demain c'est vendredi, et plusieurs quittent la ville. Comme en plus il ne fait pas beau, plusieurs partent tôt; moi par exemple, j'ai décidé de partir à 9 h 30 demain matin.

Le président: Les membres du sous-comité seraient-ils d'accord pour que Don Johnston préside la séance de lundi soir parce que je dois à ce moment-là être à Owen Sound.

Des voix: D'accord.

M. Stevens: Cela dépend de ce que vous allez faire à Owen Sound.

[Text]

The Chairman: Exposing our policies, for better or for worse.

Mr. Stevens: That is Tory country, you should stay out of it.

The Chairman: I would just remind you of our steering committee meeting at two o'clock tomorrow afternoon.

The meeting is adjourned.

[Translation]

Le président: Je m'en vais présenter un exposé de nos politiques, pour le meilleur ou pour le pire.

M. Stevens: Vous serez en territoire conservateur alors peut-être ne devriez-vous pas y aller.

Le président: Je vous rappelle également que le comité directeur se réunit à 14 heures demain.

La séance est levée.

APPENDIX "FTEA-4-A"

DENNIS G. SHERWOOD
Senior Canadian Representative

**MIDLAND
BANK
GROUP**



Commercial Union Tower
Suite 2508
P.O. Box 78
Toronto-Dominion Centre
Toronto, Ontario M5K 1E7
Telephone (416) 362-1551
Telex 06-22073

Toronto, 13 September 1978

House of Commons Standing Committee
on Finance, Trade & Economic Affairs
(Bank Act Study)
Ottawa, Ontario

Gentlemen:

BILL C - 57

We are grateful for the opportunity of presenting our paper on the above legislation, since we feel that this, as it stands, would adversely affect our business in Canada, in a way which cannot have been intended.

Midland Bank is a member of the British Bankers Association and supports its submission to yourselves concerning the proposed limitations on the size of foreign bank operations in Canada. We also support the submission made to yourselves by the Banking Federation of the European Community, especially that section evidencing the difficulties that will confront European banks applying for Banking Status in Canada, due to their widespread holdings in industrial and other non-banking companies.

To avoid repetition, we will, therefore, confine our own paper to the proposed restrictions on non-banking activities. The Midland Bank itself is one of the four principal London clearing banks and a large international bank. Through affiliated and

associated corporations in many countries, we engage in a wide range of other financial activities such as financial leasing, debt factoring, insurance broking, export financing and the issue of travellers cheques. In the accompanying charts we indicate the worldwide extent of our activities and identify several Canadian corporations of whose voting shares we hold directly, or indirectly, more than ten percent. The charts also show certain major divisions of the Group, such as those of Thomas Cook and Bland Payne, each of which has its own international organisation and administration. The Canadian entities in those particular Groups are comparatively small elements of large international organisations.

On the passing of the proposed Bill, we would wish to engage in banking in Canada by converting to a foreign bank subsidiary, Midland Financial Services Limited (MFS), a financial services corporation incorporated in Ontario in 1975. The activities of MFS' own subsidiaries, Midfinser Realty Limited and Midfinser Leasing Limited, could continue under the proposed legislation. The same, however, would not apply to our remaining Canadian corporations.

Section 297 of the Act would preclude Midland Bank from owning shares in both a foreign bank subsidiary and more than ten percent of the voting shares of any other Canadian corporation.

Although it may well be the wish of Parliament to prevent banks from engaging in new activities outside the banking field, the intention of the present Act is surely to stimulate competition in the Canadian banking industry by, inter alia, liberalising the entry of foreign banks. Unfortunately, as the Bill is currently drafted, it makes our position difficult, to the extent that, whatever course of action we took, we would be forced to divest one or more business which we have been conducting legally in Canada for a considerable period. We would, of course, en-

deavour to reform the legal basis of our operations so as to comply with the law, but are not convinced that this would be possible, thus making divestiture or closure inevitable.

We are faced with a dilemma, should the Act be passed in its present form.

If we converted MFS into a bank, we would have to try to bring within the Act the following four corporations:

Thomas Cook Canada Limited,
Thomas Cook (Travel) Canada Limited,
Euings Limited, and
Kimstone International Corporation.

Listed below are details of, and problems facing, these companies which we would not, under Section 297, be permitted continued separate ownership, nor could all their assets be brought into a foreign bank subsidiary:

1. Thomas Cook Canada Limited.

This wholly owned affiliate, incorporated in Ontario in 1974, distributes its own "Thomas Cook" travellers cheques and maintains the consequent accounting and administrative systems. These travellers cheques are denominated in Canadian dollars and comprise one of only two such issues in this currency. Since this appears to be a financial activity, the transfer of assets and liabilities to a non-Canadian corporation would entail the latter maintaining one or more prohibited offices in Canada.

It may be possible for MFS to acquire the assets and liabilities of Thomas Cook Canada Limited, but there could well be trademark and other administrative problems. Furthermore, the worldwide acceptability of the travellers cheques may be questioned if issued by other than a "Thomas Cook" company.

2. Thomas Cook (Travel) Canada Limited.

This wholly owned affiliate, operating for some fifty years in Canada as a branch operation, was incorporated under the Canada Business Corporations Act in 1977. It has 18 offices across Canada operating as agencies to sell transportation, tours, travellers cheques and travel insurance and, in certain instances, providing foreign exchange facilities.

There would only be the remote possibility of contriving a transfer of assets and liabilities to a non-Canadian corporation which was not a foreign bank and which could, in consequence, maintain the existing Canadian offices.

3. Euings Limited.

This 80 percent owned affiliate, incorporated in 1951 under the Canada Business Corporations Act, is a licensed insurance agent in Ontario. By reason of Canadian insurance law, such activity could not apparently be transferred in any way. Apart from this, they would not be permissible activities for a foreign bank subsidiary.

4. Kimstone International Corporation Limited

(In course of changing its name to

London American Finance Corporation (Canada) Limited).

This 75 percent owned affiliate, incorporated in 1971 under the Canada Business Corporations Act, provides Canadian exporter finance based primarily on EDC insurance. This activity could only continue if transferred to our foreign bank subsidiary but that would deny the benefits of the current divisional organisation of the sub-Group of which it is a member.

Additionally, a small but growing activity of Kimstone is that of buying Canadian goods and selling them abroad, as principal, with the same Canadian export objective, as the main financing activity. Indeed, for the purpose of conducting this trading activity, a Canadian corporation is in the course of formation within the LAFCO Division. This activity could not be transferred to a foreign bank subsidiary.

On the other hand, if to avoid the aforementioned difficulties, it was decided not to apply for Banking Status, it would become impossible for us to continue our existing financial service corporation due to the intended denial of use of the parent company guarantee. MFS has, since its incorporation in 1975, raised much of its finance for its largely wholesale operation, through the issuance of commercial paper bearing the Midland Bank guarantee. Funding of this nature would be impossible without this guarantee which would be prohibited under Section 295 (8), subject to the temporary six months period of grace referred to in Section 296, unless the special consent of the Minister of Finance was given. The lack of such funding would almost certainly force the discontinuation of the corporation's services and its subsequent closure.

We believe that it cannot be right for the legislation to require us, in effect, simply to terminate a perfectly lawful existing activity. No doubt, the intention of the legislation is to provide a foreign bank subsidiary as a feasible alternative to existing finance companies, but, as we have indicated, this, in our case, is not so. Our choice appears quite clearly to be that of either

- (a) closing down Midland Financial Services, our financial service corporation, six months after passing of the Act, or
 - (b) continuing MFS as a foreign bank subsidiary and disrupting or discontinuing our other Canadian activities.
- We could, possibly, with the Minister's consent under Section 296 (4) delay the continuance of MFS as a foreign bank subsidiary for up to 18 months, but 18 months would be an unprecedentedly short period for compliance with a divestment requirement and there seems to be no applicable provision for extension of that period.

We submit that such treatment of lawfully conducted existing activities ought not to be contemplated by legislation.

Since the essence of our impasse is that we shall have no available course which does not entail loss of part of our existing Canadian activity, we urge that, as a minimum, the legislation should authorise a foreign bank to continue its existing ownership or shares of Canadian corporations whether or not it incorporates a foreign bank subsidiary. This could be accomplished by deleting the words "or own" from Section 297 (1) or by the insertion of an appropriate grandfathering provision. Any grandfather provision should not prevent natural growth of any existing activity whether at the same or at different locations, or by engaging in activities similar to the original activity.

Substantially, this very solution has been accepted by the legislation in the analogous case of the existing shares in a bank. Despite the Section 297 prohibitions of a foreign bank's direct or indirect ownership of shares in both a foreign bank subsidiary and in any other Canadian bank, an exception is provided in Section 297 (2) for the retention of existing shares in the other Canadian bank.

However, the above solution would be only of limited use in some situations. For instance, a foreign bank which had incorporated a foreign bank subsidiary might be put into breach of the legislation by the actions in Canada of a Canadian corporation in which the foreign bank held only, say, a 15 percent shareholding, conferring no reality of control whatever over that corporation's actions.

This concern is reflected in Midland Bank's relationship with Standard Chartered Bank Limited, a United Kingdom incorporated bank in which Midland holds, directly or indirectly, voting shares aggregating some 16 percent. Consequently, it would be an associated corporation under the legislation although we have no control whatsoever over this bank, a statement reinforced by the fact that only two of its 18 directors are members of our own Board.

Standard Chartered has two wholly owned Canadian subsidiaries engaged in certain types of financial activity.

Should it incorporate a foreign bank subsidiary, we would not only suffer the same consequences for our Canadian interests as if we ourselves had incorporated a foreign bank subsidiary, but also be faced with divestment of Midland Financial Services Limited and its two subsidiaries. It is true that the legislation authorises the Minister of Finance to deem Standard Chartered not to be an associated corporation, but the basis for the exercise of the Minister's discretion is not made entirely clear. If this authority is granted for the purpose "only" of allowing each of the two banks to have a foreign bank subsidiary, exercise by the Minister of his authority would give us no protection for our Canadian non-banking interests.

We submit that these considerations reinforce the need for the solutions we have suggested.

Moreover, any exercise by the Minister of his authority could only be valid for a period not exceeding ten years from the enactment of the legislation. There is no indication either that this authority would be renewed at subsequent decennial reviews of the legislation or, of the consequences if it were not renewed. We therefore urge that any exercise by the Minister of this authority should be permanent in the absence of a significant change in the relationship of the two foreign banks.

We would like to refer to legislation, similar to Bill C-57, recently passed by the United States Congress, that incorporates in principle that no domestic or foreign bank may be directly or indirectly interested in both banking and non-banking activities in the U.S.A. The U.S. legislation, however, provides that a foreign bank remains free to engage in banking activities in the U.S.A. even though it controls shares in a foreign non-banking corporation which in turn owns shares in a U.S. corporation engaging in substantially the same non-banking activity, as determined by the U.S. standard industrial classification. There are two provisos:

1. The foreign bank's U.S. banking interests may not grant favourable credit terms to its U.S. non-banking interests; and,
2. the foreign non-banking corporation's activities, considered on a consolidated basis, must be principally outside the U.S.A.

In conclusion, it is our submission that the existing Midland Bank subsidiaries currently operating legally in Canada, should be permitted to continue their operations by one of the following methods:

- (a) By the adoption of legislation similar to that passed by the United States Congress, or
- (b) specific grandfathering for our existing non-banking interests, should MFS be granted Schedule B Bank Status.

We would value the opportunity to appear before you to answer any questions you may wish to put to us and/or to enlarge on the contents of this paper.

Respectfully submitted for
MIDLAND BANK LIMITED
D. G. Sherwood

CHART NO. 1

MIDLAND BANK HAS OVER 200 AFFILIATED AND
ASSOCIATED COMPANIES OPERATING IN
NUMEROUS COUNTRIES

MIDLAND BANK LIMITED

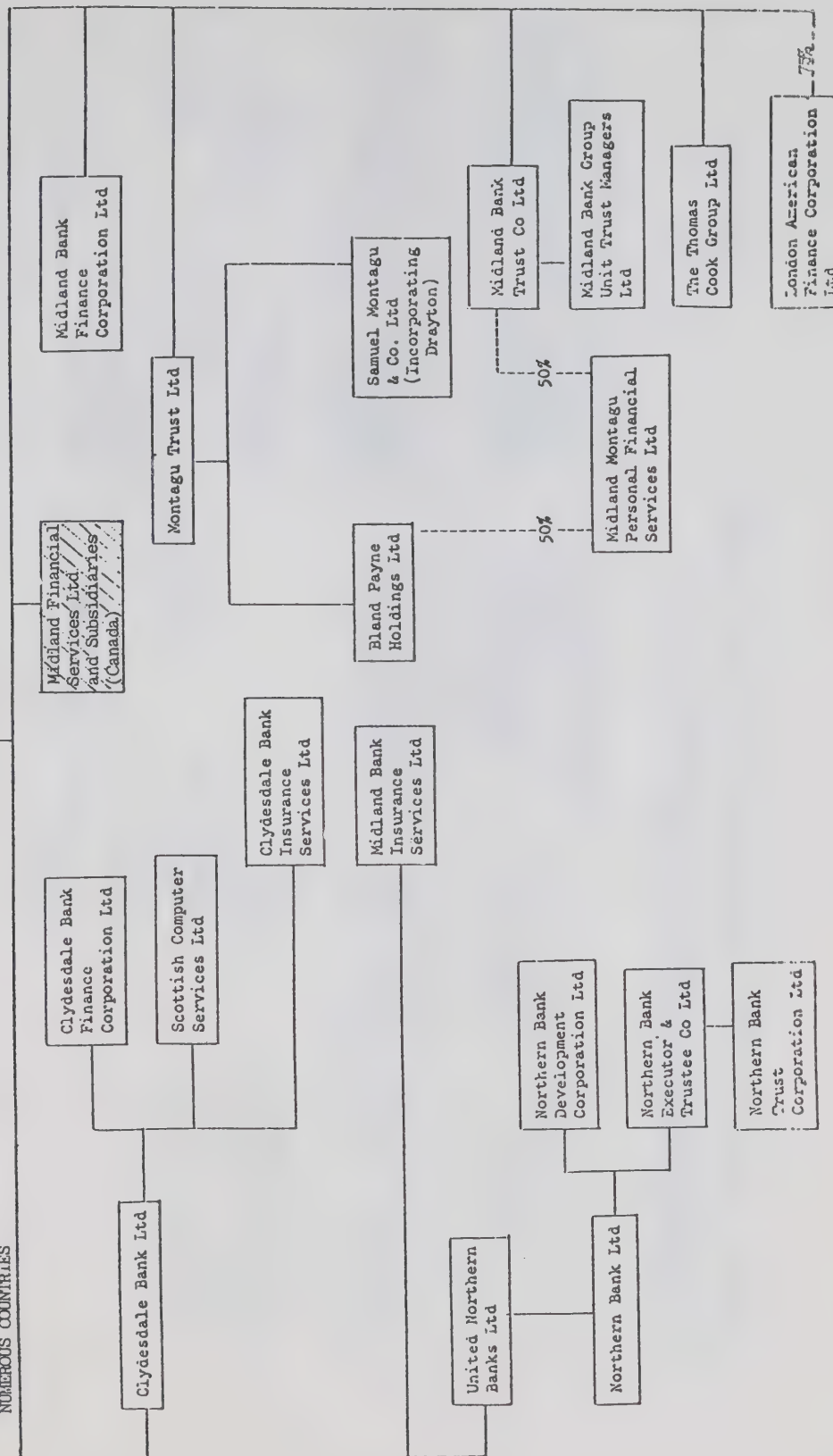
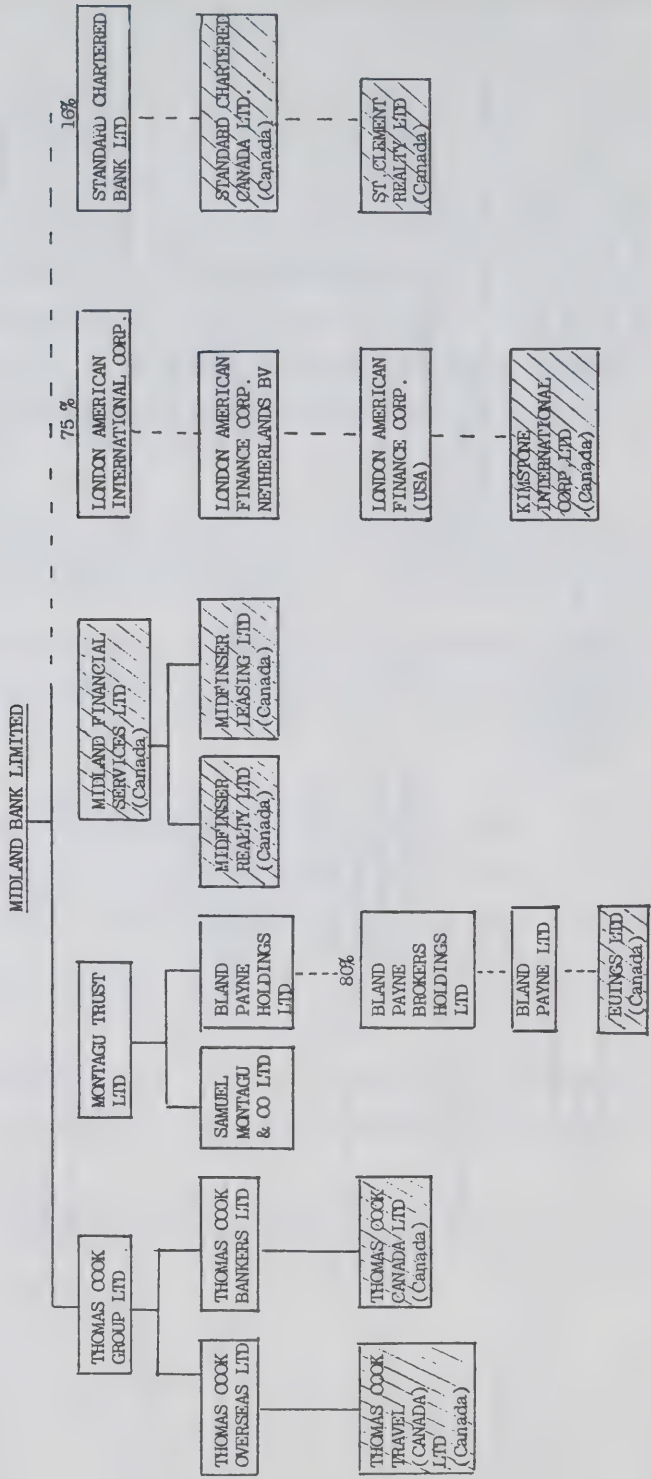
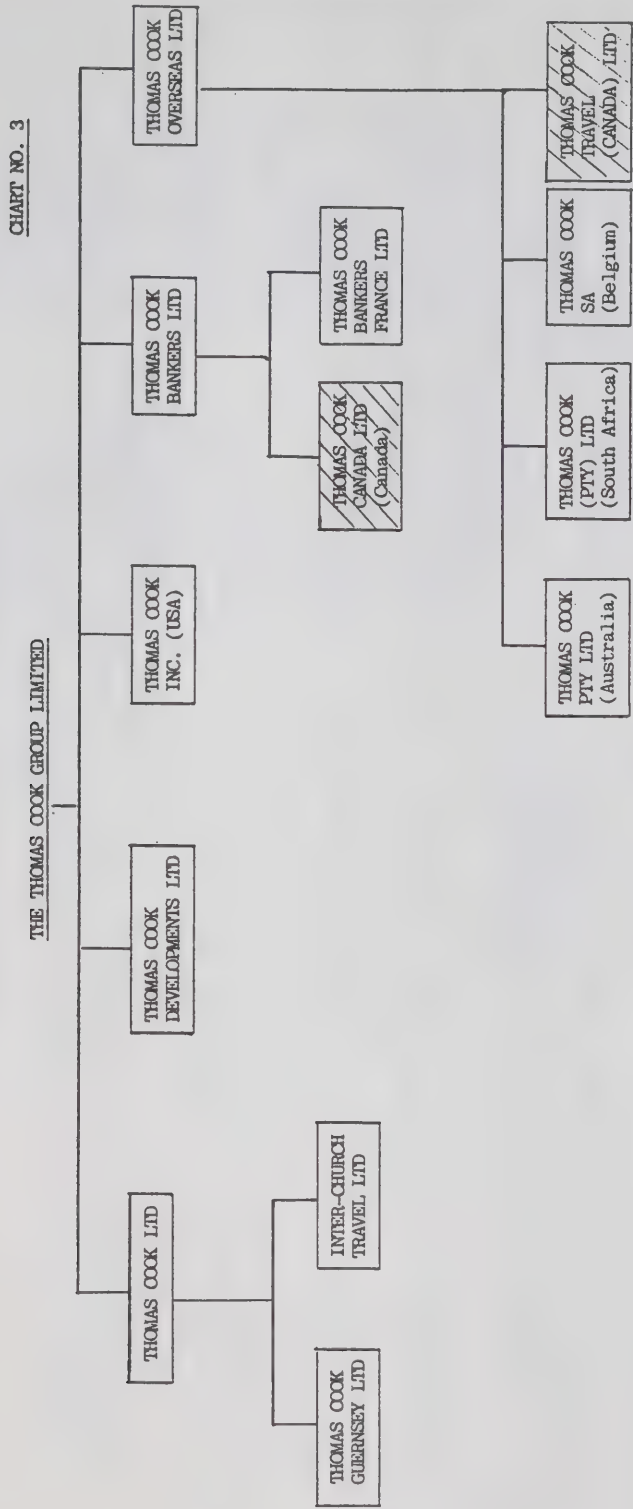


CHART NO. 2

RELATIONSHIP OF MIDLAND BANK LIMITED TO ITS CANADIAN SUBSIDIARIES, ASSOCIATES AND INVESTMENTS

Solid Line 100% Owned; Broken Line Part Owned By Percentage Indicated
All Companies Incorporated in U.K. Unless Otherwise Indicated





ADDITIONALLY, THOMAS COOK HAS BRANCH OPERATIONS IN MANY COUNTRIES OF THE WORLD.

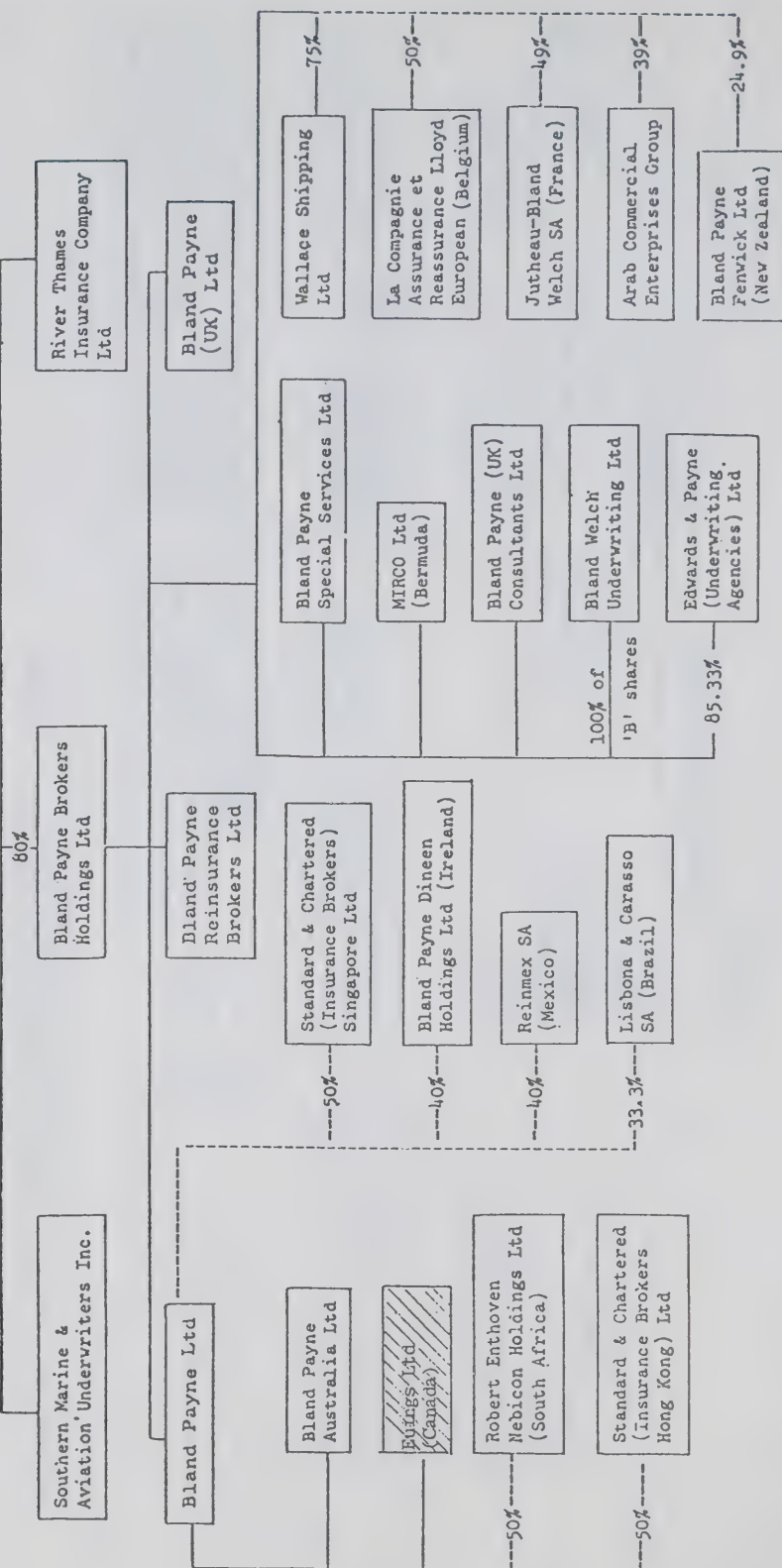


CHART NO. 5

SAMUEL MONTAGU & CO. LIMITED (Incorporating Drayton)

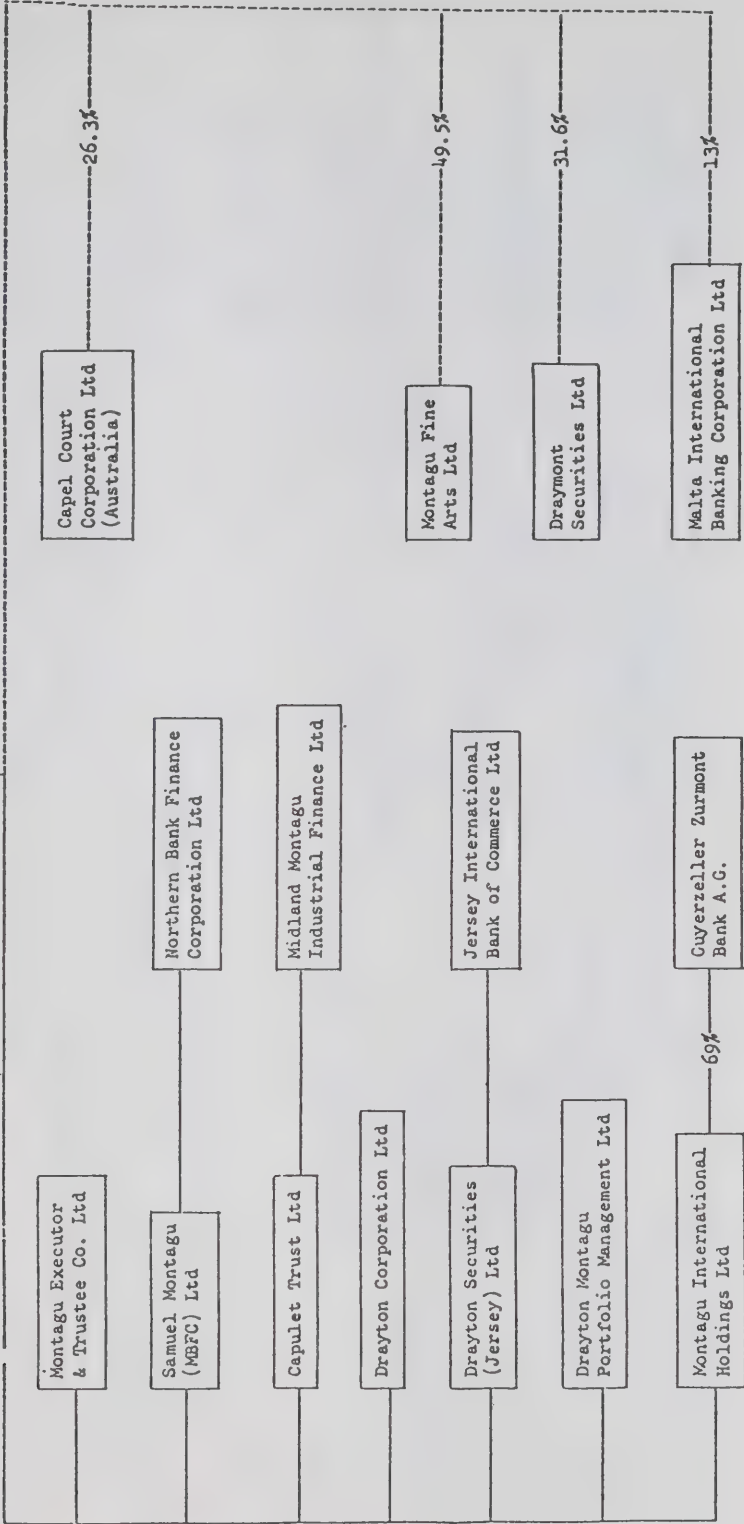


CHART NO. 6

MIDLAND BANK FINANCE CORPORATION LIMITED

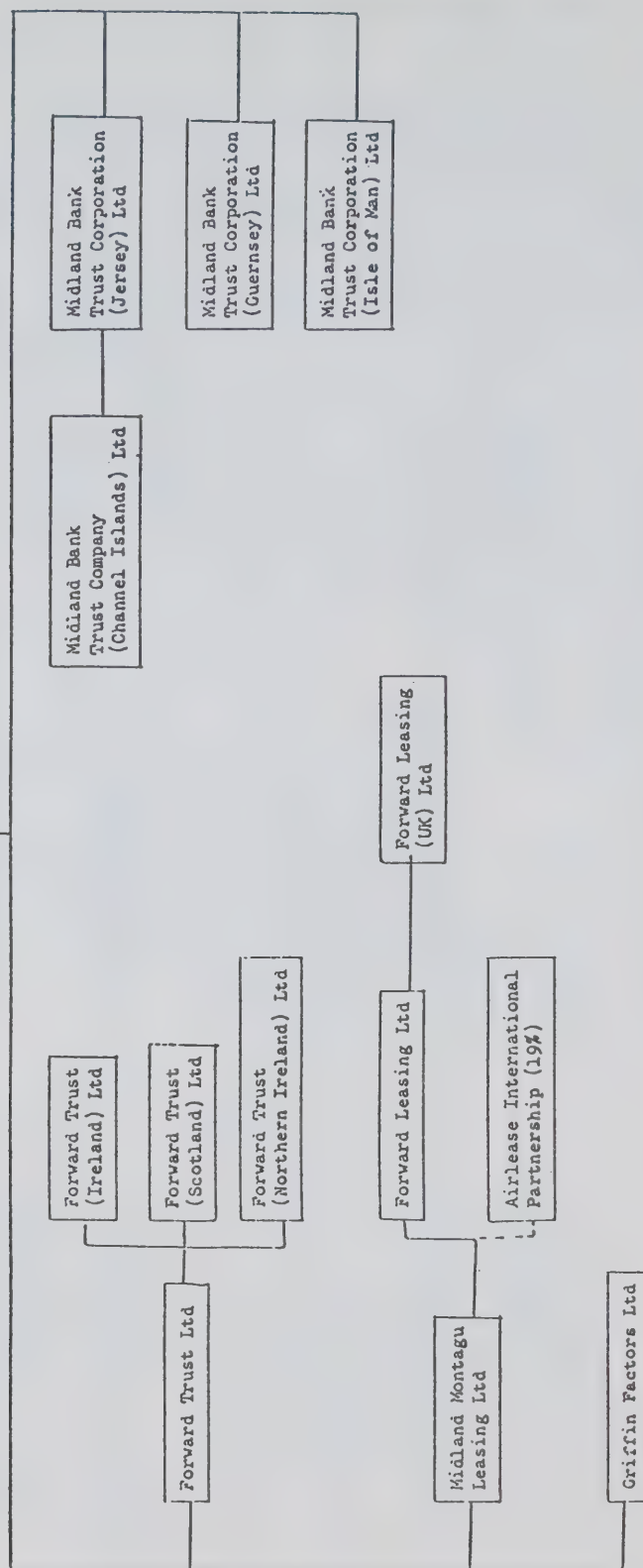
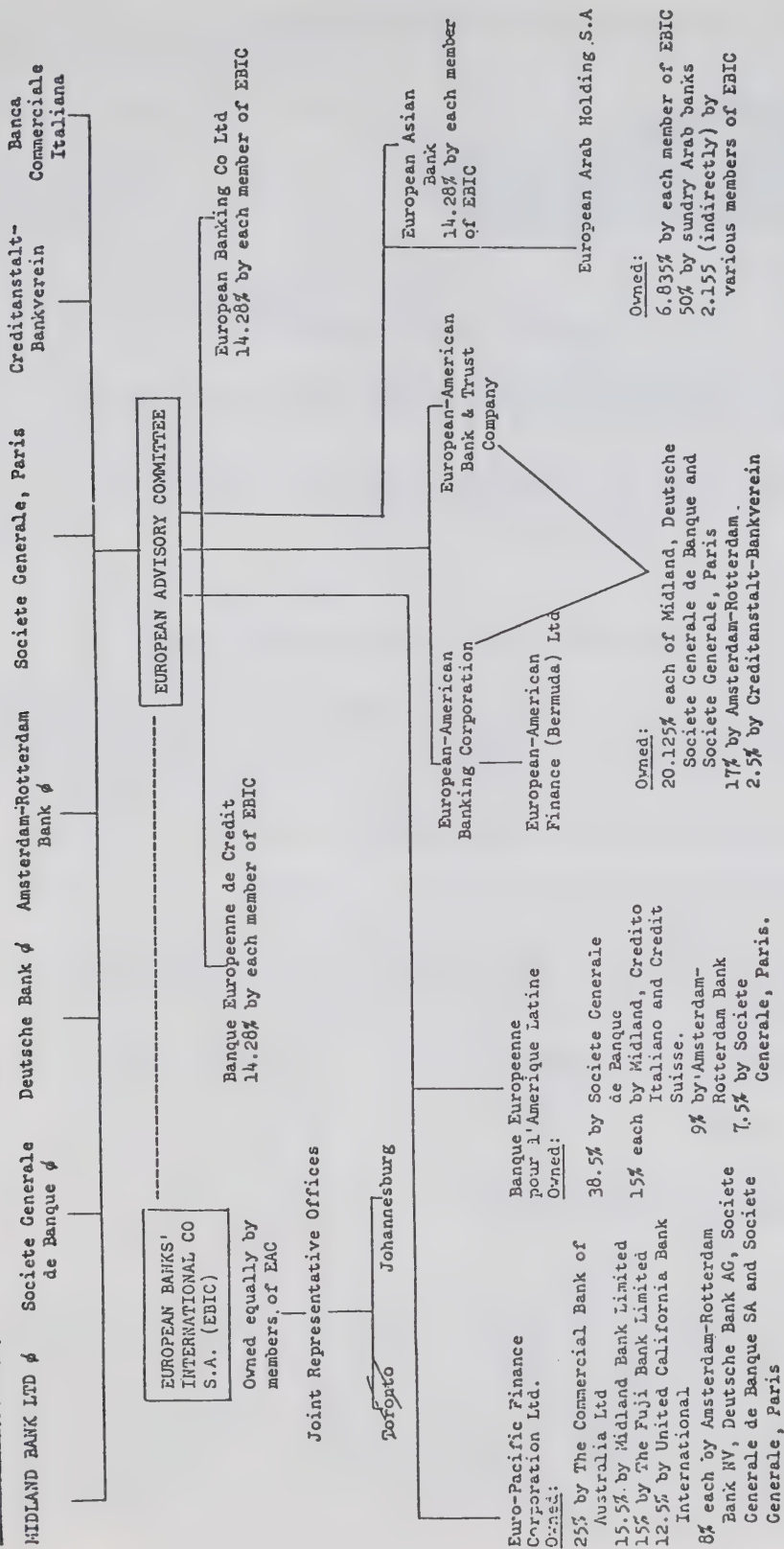


CHART NO. 7

EBIC PARTICIPATIONS

of Founder members of EAC

APPENDIX "FTEA-5-A"



**Grindlays
Financial Services
(Canada) Limited**

8th September, 1978

Brief for Submission to

1. Standing Committee of Finance Trade and Economic Affairs
(Bank Act Study) - House of Commons.
2. Senate Banking, Trade and Commerce Committee

Dear Sirs,

BILL C-57 - REVISION OF THE BANK ACT

In accordance with a Public Notice and our letter to the Clerk of your Committee dated 4th August 1978, we have the honour to submit this brief on the above subject for consideration by you and your Committee.

This brief is set out in four parts :

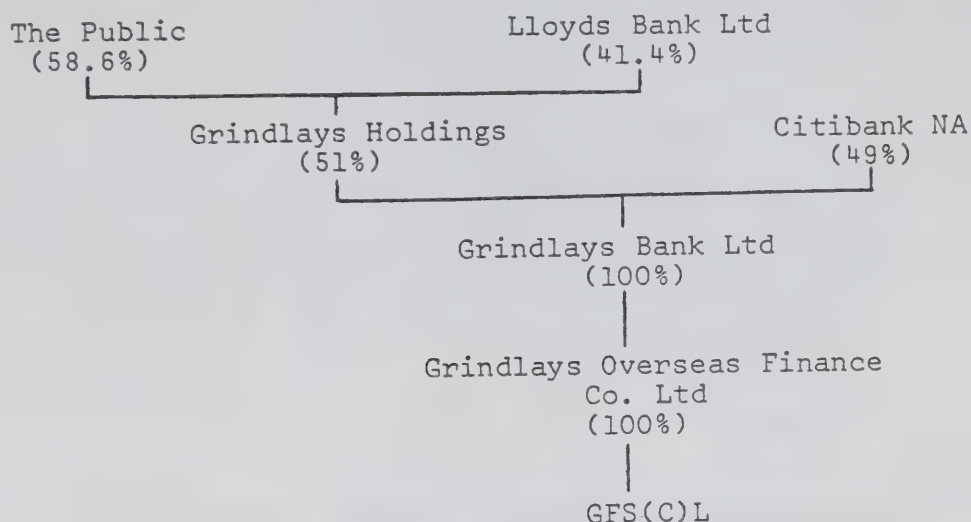
1. Introductory remarks
2. The effect of the proposed Bill on Grindlays Financial Services (Canada) Limited ("GFS(C)L"), given its particular ultimate shareholders.
3. Suggestion for fair treatment of GFS(C)L under the Bill.
4. Conclusion

1. Introductory Remarks

This brief concentrates on Section 294 to 299 of Bill C-57 concerning non bank affiliates of foreign banks and corporations associated with foreign banks. Before passing on the details of these provisions, however, we would say that we do applaud the decision of the Canadian Government to encourage a further degree of competition in banking by allowing the entry of foreign banks into Canada on a properly regulated basis, albeit with a limitation of not more than one Canadian banking vehicle under control of each foreign bank.

2. The effect of the proposed Bill on Grindlays Financial Services (Canada) Limited

2.1. The ultimate shareholding of GFS(C)L is as set out below :



2.2. It can be seen from this chart that :

- (a) Grindlays Bank Limited has 100% control of GFS(C)L although this control is exercised through a holding company which is not a Canadian corporation.
- (b) Two other foreign banks have indirect interests in GFS(C)L, namely Citibank NA (effectively 49%) and Lloyds Bank Ltd. (effectively 21.42%). We have been advised that under proposed sections 295 (1) and 295 (2) (b) and (c), GFS(C)L would probably have to be considered both a non-bank affiliate of, and a corporation associated with, not only Grindlays Bank Limited, who control GFS(C)L but also with Citibank NA and Lloyds Bank Ltd; neither of the latter in fact control either GFS(C)L or Grindlays Bank Limited itself. It is this association with two ultimate indirect and non-controlling shareholder banks which poses a problem for GFS(C)L.

2.3. Under the present proposal we are advised that if, as is likely, Citibank NA and Lloyds Bank Ltd apply for incorporation along with Grindlays, Grindlays' application would probably fail both because of the "only one vehicle each" principle and because of the encouragement to competition that would be given by having both Citibank's and Lloyds' individual presence.

We understand that a ten year exemption by Ministerial order under Section 295 (4) for GFS(C)L could probably only be forthcoming if GFS(C)L could give an undertaking of proposed divestment by its two ultimate shareholders, which it is not in practice in a position to do. GFS(C)L does not therefore intend to embarrass Citibank or Lloyds or the Canadian Government by seeking incorporated status as a schedule B bank.

- 2.4. The only viable alternative under the present proposals is for GFS(C)L to remain a non-bank affiliate of a foreign bank, seeking the consent of the Minister under Section 295 (8) to continue its established business of wholesale borrowing against the guarantee of Grindlays Bank Limited, without contravening Section 295 (5). Grounds on which we consider such consent might reasonably be granted are set out in the next section and we understand that such status and consent would not preclude Citibank and Lloyds from incorporating as schedule B banks.

3. Request for fair treatment of GFS(C)L under the Bill

- 3.1. Grindlays entered Canada in good faith, by establishing GFS(C)L in September 1975. Sometime thereafter the Revision of the Bank Act was published and GFS(C)L made a submission in this context to the Senate Banking Trade and Commerce Committee (Hansard May 19th 1977 issue no. 31).
- 3.2. We would stress that the shareholding structure of GFS(C)L does not give control to any Bank other than Grindlays Bank Limited. Citibank NA have a minority stake (19%) in Grindlays Bank Limited, the balance being held by one majority shareholder, Grindlays Holdings (51%) who therefore have control. Grindlays Holdings in turn is owned partly (41.6%) by Lloyds Bank Ltd. but this does not represent control. Likewise in terms of observable fact, Grindlays is in strong competition for business with both Citibank and Lloyds in many countries of the world, although there is considerable co-operation between them in terms of staff training and similar administrative matters.
- 3.3. We believe that a Grindlays presence in Canada represents a useful addition to a competitive environment, particularly given the concentration of Grindlays branches in third world countries which have been our traditional markets, and are becoming increasingly important for Canadian exports.

3.4. In the event of the Bill becoming Law, we would intend before expiry of the six months grace period allowed under Section 296 (2) to ask therefore that the foregoing arguments be taken by the Minister as grounds for granting his consent under Section 295 (8) for GFS(C)L to continue as a non-bank affiliate and to be allowed to go on borrowing against the Guarantee of Grindlays Bank Limited. Given the small size of GFS(C)L, such guarantees are at present still appropriate. In any event such consent would represent no more than a "grand fathering" of the present policy of issuing guarantees, without violating the principles of competition and of allowing one banking vehicle only under the control of each foreign bank. Alternatively, we would ask that consent be granted for a length of time beyond the grace period at least sufficient to enable GFS(C)L to honour its obligations outstanding at the date on which the Bill is enacted.

4. Conclusion

Our purpose in writing this brief has been to explain the problem facing GFS(C)L given present proposals, and to suggest a fair and reasonable means of solving this. We appreciate that this is not the place to seek the actual Ministerial consent that would be necessary for GFS(C)L to remain active; but we would ask here that, if under the present proposals the Minister would find himself precluded from granting such consent, then some consideration be given to amending the proposals to cover the particular problem facing GFS(C)L.

The undersigned would be pleased to appear before the Committee to elaborate on or clarify any aspects of this brief if this would be useful.

Thank you for your consideration.

Yours faithfully,

A. D. B. WRIGHT

PRESIDENT

APPENDICE «FTEA-4-A»

**MIDLAND
BANK
GROUP**

Commercial Union Tower
Suite 2506
P.O. Box 78
Toronto-Dominion Centre
Toronto, Ontario M5K 1E7
Telephone (416) 362-1551
Telex 06-22073

Toronto, 13 septembre 1978

Chambre des Communes, Comité Permanent sur les
affaires financières, commerciales et économiques
(Étude de la loi bancaire)
Ottawa, Ontario

Messieurs,

PROJET DE LOI C-57

Nous vous sommes reconnaissants de l'occasion qui nous est fournie de présenter notre dossier relatif à la législation ci-dessus, car nous pensons que celle-ci, telle qu'elle est formulée, affecterait défavorablement nos affaires au Canada, d'une façon qui ne peut avoir été intentionnelle.

La Midland Bank est membre de la British Bankers Association et appuie la soumission que celle-ci vous a faite, concernant les limitations proposées à la taille des activités effectuées par les banques étrangères au Canada. Nous soutenons également la soumission qui vous a été présentée par la Banking Federation of the European Community, tout spécialement cette section mettant en évidence les difficultés que les banques européennes rencontreront dans la demande du statut bancaire au Canada, en raison de leurs participations étendues dans l'industrie et d'autres compagnies non bancaires.

Pour éviter de répéter les mêmes choses, nous restreindrons donc notre propre dossier aux restrictions proposées sur les activités non bancaires. La Midland Bank elle-même est une des quatre principales banques londonniennes appartenant à la chambre de compensation, et une grande banque internationale. Par l'intermédiaire d'entreprises affiliées ou

en participation situées dans de nombreux pays, nous sommes engagés dans un vaste champ d'autres activités financières, telles que les bails financiers, l'achat de créances, le courtage d'assurances, le financement des exportations, et l'émission de chèques de voyage. Dans les chartes jointes, nous montrons l'étendue mondiale de nos activités et présentons plusieurs entreprises canadiennes dont nous détenons, directement ou indirectement, plus de dix pour cent des actions avec voie délibérative. Ces chartes montrent également certaines des divisions majeures du Groupe, telles que celles de Thomas Cook et Bland Payne, chacune d'elle ayant sa propre organisation et gestion internationales. Les entités canadiennes de ces groupes spécifiques sont, comparativement, de petits éléments des vastes organisations internationales.

Si le projet de loi proposé était promulgué, nous aimerions nous engager dans les activités bancaires au Canada en nous transformant en une filiale de banque étrangère, la Midland Financial Services Limited (MFS), une entreprise de services financiers constituée en Ontario en 1975. Les activités des propres filiales de la MFS, la Midfinser Realty Limited et la Midfinser Leasing Limited, pourraient être poursuivies sous la législation proposée. Par contre, la même chose ne serait pas possible pour nos autres entreprises canadiennes.

Le paragraphe 297 de la loi empêcherait la Midland Bank de détenir des actions à la fois dans une filiale de banque étrangère et plus de dix pour cent des actions avec voie délibérative dans une autre entreprise canadienne.

Bien qu'il soit effectivement possible que le désir du parlement soit d'empêcher les banques de s'engager dans de nouvelles activités externes au domaine bancaire, l'intention de la présente loi est certainement de stimuler la concurrence dans l'industrie bancaire canadienne par, entre autres choses, l'élargissement de l'entrée des banques étrangères. Malheureusement, tel qu'il est rédigé actuellement, le projet de loi rend notre position difficile, dans la mesure où, quelle que soit la ligne de conduite que nous adoptions, nous serions obligés de nous départir d'une ou plusieurs affaires qui ont été menées légalement au Canada, durant une très longue période. Nous nous efforcerions, bien sûr, de modifier

le fondement juridique de nos activités afin de nous conformer à la loi, mais nous ne sommes pas certains que cela serait possible, rendant de ce fait la dépossession et la fermeture inévitables.

Si la loi passait dans sa forme actuelle, nous affronterions un dilemme.

Si nous transformions la MFS en une banque, nous aurions à essayer de rendre les quatre entreprises suivantes acceptables face à la loi:

Thomas Cook Canada Limited,
Thomas Cook (Travel) Canada Limited,
Euings Limited, et
Kimstone International Corporation.

Nous présentons ci-dessous les détails de, et les problèmes qu'affrontent, ces entreprises qui, en vertu du paragraphe 297, n'auraient ni le droit de jouir d'une propriété continue séparée ni celui de transférer tous leurs actifs dans une filiale de banque étrangère:

1. Thomas Cook Canada Limited.

Cette filiale en propriété exclusive, constituée en Ontario en 1974, émet ses propres chèques de voyage "Thomas Cook" et possède ses systèmes de comptabilité et de gestion nécessaires à cela. Ces chèques de voyage sont libellés en dollars canadiens et regroupent la moitié des émissions de ce genre dans cette devise. Étant donné que ceci est considéré être une activité financière, le transfert des actifs et du passif dans une entreprise non canadienne empêcherait cette dernière de conserver un ou plusieurs bureaux illégaux au Canada.

Il serait possible pour la MFS d'acquérir les actifs et le passif de la Thomas Cook Canada Limited, mais il pourrait bien y avoir des problèmes de marque déposée et d'autres encore de type gestionnel. En outre, l'acceptabilité mondiale des chèques de voyage pourrait être remise en question s'ils étaient émis par une compagnie qui ne soit pas "Thomas Cook".

2. Thomas Cook (Travel) Canada Limited.

Cette filiale en propriété exclusive, opérant depuis quelques cinquante années au Canada en tant que succursale, fut constituée en 1977, conformément au "Canada Business Corporations Act". Elle possède 18 bureaux à travers le Canada, fonctionnant comme des agences, vendant des billets de transport, d'excursion, des chèques de voyage et une assurance de voyage et, dans certains cas, fournissant des services de change.

Il ne resterait que la vague possibilité d'arranger un transfert des actifs et du passif dans une entreprise non canadienne qui ne serait pas une banque étrangère et qui pourrait, donc, conserver les bureaux canadiens existants.

3. Euings Limited.

Cette filiale contrôlée à 80 pour cent, constituée en 1951 conformément au "Canada Business Corporations Act", est un agent d'assurance autorisé en Ontario. En raison de la loi canadienne d'assurance, une telle activité ne pourrait en apparence être transférée d'une quelconque façon. En plus de cela, ces activités ne seraient pas autorisées pour une filiale de banque étrangère.

4. Kimstone International Corporation Limited

(En instance de changement de son nom pour

London American Finance Corporation (Canada) Limited).

Cette filiale contrôlée à 75 pour cent, constituée en 1971 conformément au "Canada Business Corporations Act", apporte un financement aux exportateurs canadiens, basé principalement sur une assurance "EDC". Cette activité ne pourrait être poursuivie que si on la transférait à notre filiale de banque étrangère, mais ceci nierait les avantages de notre organisation actuelle en divisions du sous-groupe dont elle est membre.

De plus, une activité mineure mais en expansion de la Kimstone est l'achat de marchandises canadiennes et leur vente à l'étranger, avec le même objectif d'exportation canadienne, comme activité de financement principale. En fait, dans le but de mener cette opération commerciale, on est en train de constituer une entreprise canadienne au sein de la division LAFCO. Cette activité ne pourrait être transférée à une filiale de banque étrangère.

D'autre part, si, en vue d'éviter les difficultés mentionnées plus haut, on décidait de ne pas demander le statut bancaire, il nous deviendrait impossible de continuer notre entreprise actuelle de services financiers, en raison du refus prévu de l'utilisation de la garantie de la maison mère. MFS a, depuis sa constitution en 1975, obtenu une grande partie des fonds nécessaires à ses activités de financement généralement à grande échelle, au moyen de l'émission d'effets de commerce portant la garantie de la Midland Bank. Des financements de ce type deviendraient impossibles sans cette garantie qui serait interdite en vertu du paragraphe 295 (8), sous réserve de la période intermédiaire de six mois de grâce dont il est question dans le paragraphe 296, à moins d'obtenir le consentement spécial du Ministre des finances. La privation d'un tel financement entraînerait presque certainement l'arrêt des services de l'entreprise et sa fermeture subséquente.

Nous pensons qu'il ne peut être juste que la législation nous demande, de fait, simplement de cesser une activité existante parfaitement légale. L'intention de la législation est, sans aucun doute, de présenter une filiale de banque étrangère comme une alternative possible aux compagnies financières actuelles, mais, comme nous l'avons indiqué, il n'en n'est pas de même pour nous. Notre choix s'avère très clairement résider entre

- (a) fermer la MFS, notre entreprise de services financiers, six mois après la promulgation de la loi, ou
- (b) conserver la MFS en tant que filiale de banque étrangère et disloquer ou cesser nos autres activités canadiennes. Il serait peut être possible, avec le consentement du Ministre prévu dans le paragraphe 296 (4), de prolonger la durée de la MFS en tant que filiale de banque étrangère pendant 18 mois, mais 18 mois serait une période d'une brièveté sans précédent pour satisfaire à une demande de dépossession, et il semble n'y avoir aucune disposition applicable pour prolonger cette période.

Nous pensons que cette façon de traiter les activités actuelles menées tout à fait légalement n'aurait pas dû être envisagée par la législation.

La nature de notre impasse étant l'impossibilité où nous serons de trouver une orientation qui n'entraîne pas la perte d'une part de notre activité actuelle au Canada, nous recommandons, au moins, que la législation autorise une banque étrangère à continuer à détenir la propriété ou les actions existantes d'entreprises canadiennes, qu'elle constitue ou non une filiale de banque étrangère. Cela pourrait être fait en supprimant les mots "ou posséder" du paragraphe 297 (1) ou en ajoutant une disposition appropriée pour présenter une exception. Toute provision d'exception ne devrait pas empêcher la croissance naturelle d'une activité existante, que ce soit au même endroit ou dans des endroits différents, ou en s'engageant dans des activités similaires à l'activité originale.

De fait, cette même solution a été adoptée par la législation, dans le cas analogue de possession d'actions dans une banque. En dépit des interdictions du paragraphe 297 pour une banque étrangère de posséder, directement ou indirectement, des actions dans une filiale de banque étrangère et dans une autre banque canadienne, une exception est prévue dans le paragraphe 297 (2), pour le maintien des actions existantes dans l'autre banque canadienne.

Cependant, la solution ci-dessus ne pourrait être utilisée que d'une façon limitée, dans certaines situations. Par exemple, une banque étrangère qui aurait constitué une filiale de banque étrangère pourrait être accusée de violation de la loi, à cause des activités au Canada d'une entreprise canadienne dans laquelle la banque étrangère détenait seulement, disons, une participation de 15 pour cent, ne conférant par là aucun contrôle réel que ce soit sur les activités de l'entreprise.

Nous retrouvons ce problème dans les relations qu'a la Midland Bank avec la Standard Chartered Bank Limited, banque constituée au Royaume-Uni, dans laquelle la Midland détient, directement ou indirectement, des actions avec voie délibérative se totalisant à quelques 16 pour cent. En conséquence ce serait une entreprise en participation, du point de vue de la législation, bien que nous n'ayons aucun contrôle que ce soit sur cette banque, affirmation appuyée par le fait que seuls deux de ses 18 dirigeants sont membres de notre propre conseil.

La Standard Chartered possède deux filiales canadiennes en propriété exclusive, engagées dans certaines sortes d'activités financières.

Si elle constituait une filiale de banque étrangère, nous ne souffririons pas uniquement des conséquences similaires pour nos intérêts canadiens que si nous avions nous-mêmes constitué une filiale de banque étrangère, mais nous ferions également face à la dépossession de la Midland Financial Services Limited et de ses deux filiales. Il est vrai que la législation autorise le Ministre des finances à juger que la Standard Chartered n'est pas une entreprise en participation, mais la base sur laquelle le Ministre exercera sa décision n'est pas très claire. Si cette autorité est accordée dans le "seul" but de permettre à chacune des deux banques de posséder une filiale de banque étrangère, l'exercice par le Ministre de son autorité ne nous donnerait aucune garantie de protection de nos intérêts canadiens non bancaires.

Nous pensons que ces considérations renforcent le besoin des solutions que nous avons suggérées.

De plus, tout exercice par le Ministre de son autorité pourrait n'être valide que pour une période n'excédant pas dix ans à compter de la promulgation de la législation. Il n'y a pas d'indice nous permettant de savoir si cette autorité sera renouvelée à chaque révision décennale suivante de la législation, ou des conséquences au cas où elle ne serait pas renouvelée. Nous recommandons en conséquence que tout exercice de cette autorité par le Ministre soit permanente, en l'absence d'un changement significatif dans les relations des banques étrangères.

Nous aimerions nous référer à une législation semblable au projet de loi C-57, promulguée récemment par le congrès américain, qui établit comme principe qu'aucune banque nationale ou étrangère ne peut avoir, directement ou indirectement, des intérêts dans des activités bancaires et non bancaires aux É.-U. La législation américaine stipule, cependant, qu'une banque étrangère reste libre de s'engager dans des activités bancaires aux É.-U., même si elle détient des actions dans une entreprise non bancaire étrangère qui, à son tour, possède des actions dans une entreprise américaine s'occupant d'activités non bancaires substantiellement semblables, tel que déterminé par la classification standard industrielle américaine. Il y a deux clauses conditionnelles:

1. Les intérêts bancaires américains de la banque étrangère ne peuvent accorder des conditions de crédit favorables à ses intérêts non bancaires américains, et
2. Les activités de l'entreprise étrangère non bancaire, considérées sur une base de consolidation, doivent se dérouler principalement à l'extérieur des É.-U.

En conclusion, nous suggérons que les filiales de la Midland Bank opérant ordinairement au Canada, d'une façon légale, aient le droit de poursuivre leurs activités, par l'un ou l'autre des arrangements suivants:

- (a) l'adoption d'une législation semblable à celle promulguée par le congrès américain, ou
- (b) une exception particulière pour nos intérêts non bancaires actuels, dans le cas où la MFS recevrait le statut bancaire de la catégorie B.

Nous apprécierions d'avoir l'occasion de paraître devant vous pour répondre à toute question que vous désireriez nous soumettre et/ou pour développer plus longuement le contenu de ce dossier.

Respectueusement soumis par la
MIDLAND BANK LIMITED

D. G. Sherwood

TABLEAU N° 2

RAPPORTS DE LA MIDLAND BANK LIMITED AVEC SES FILIALES, SOCIÉTAIRES ET INVESTISSEURS CANADIENS

Traits pleins: propriété à 100%; hachurés: propriété partielle suivant le pourcentage indiqué
Toutes les compagnies constituées en sociétés au R.-U. sauf indication contraire

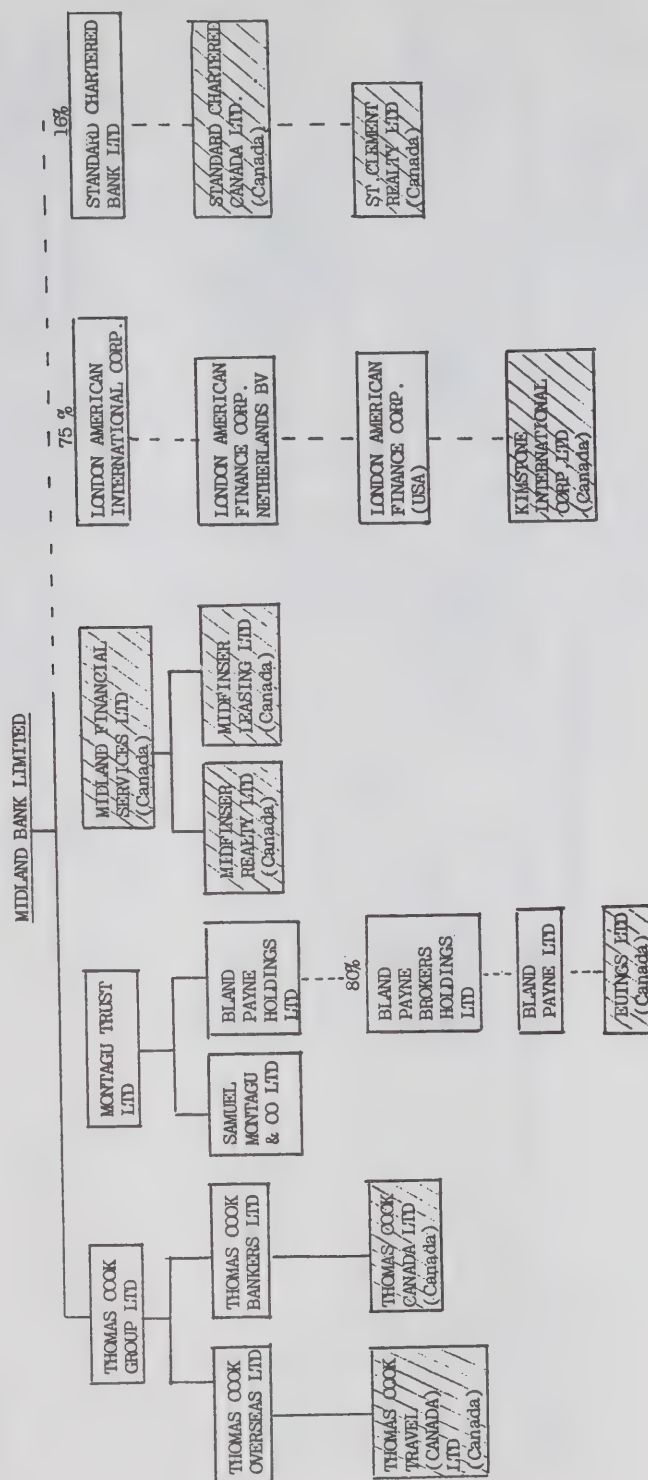
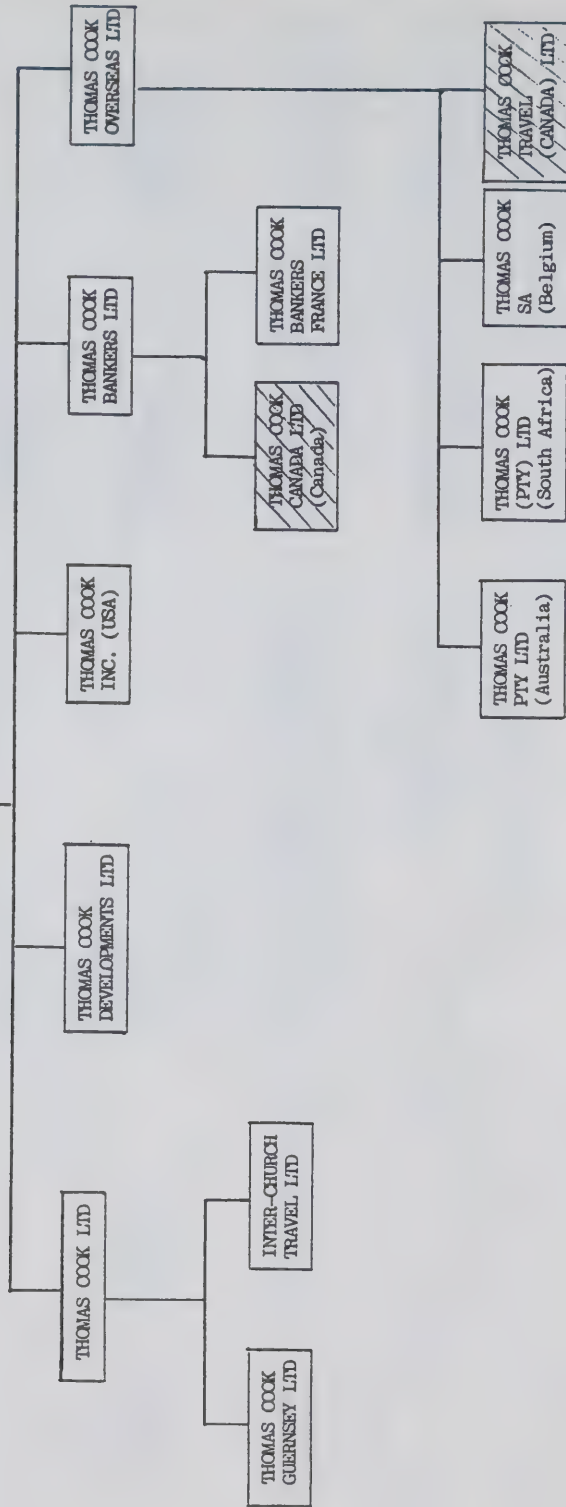


TABLEAU N° 3

GROUPE THOMAS COOK LIMITED



DE PLUS DE THOMAS COOK POSSÈDE DES SUCCURSALES DANS PLUSIEURS PAYS AU MONDE.

TABLEAU N° 4

BLAND PAYNE HOLDINGS LIMITED

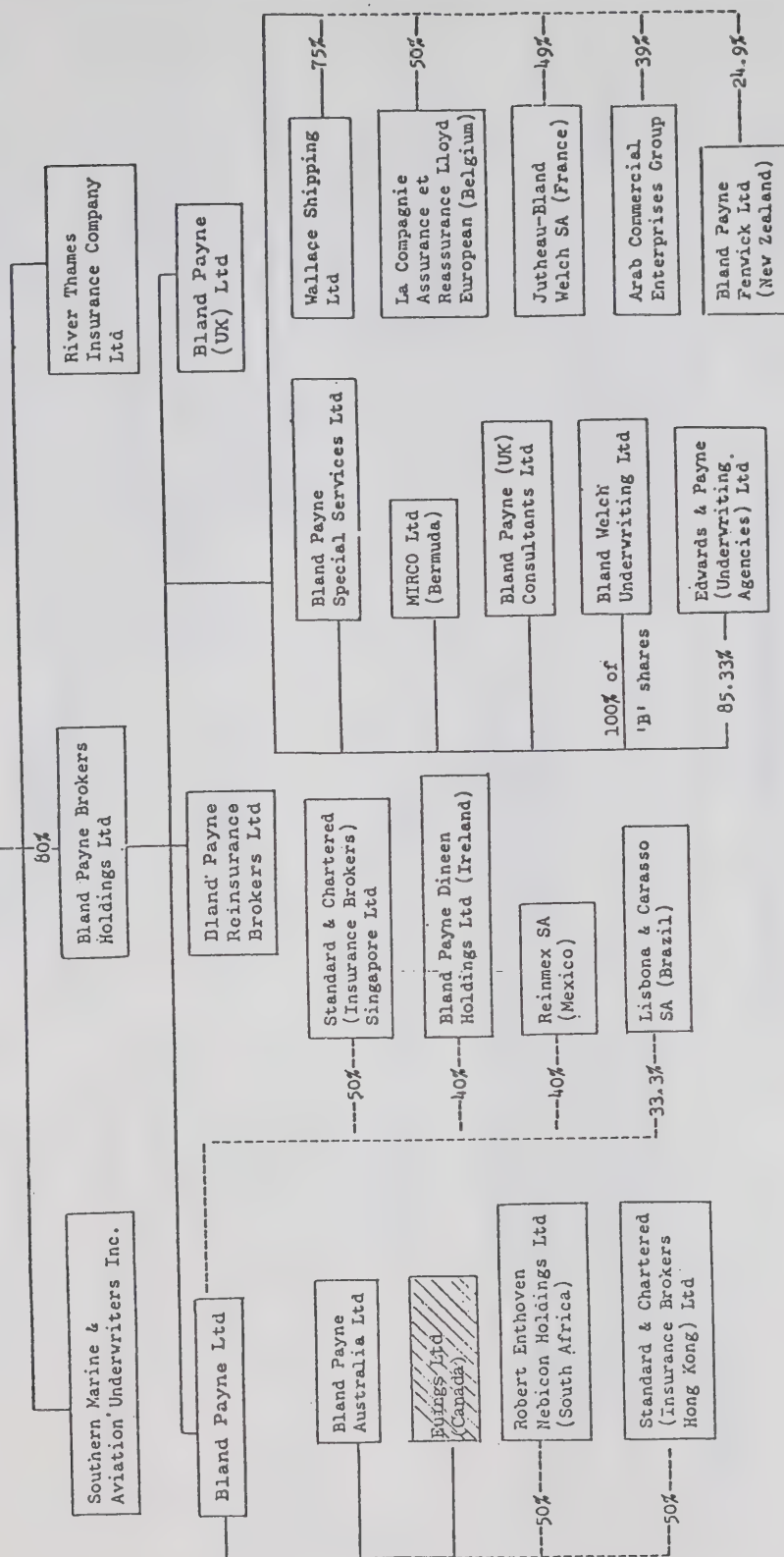


TABLEAU N° 5

SAMUEL MONTAGU & CO. LIMITED (Incorporating Drayton)

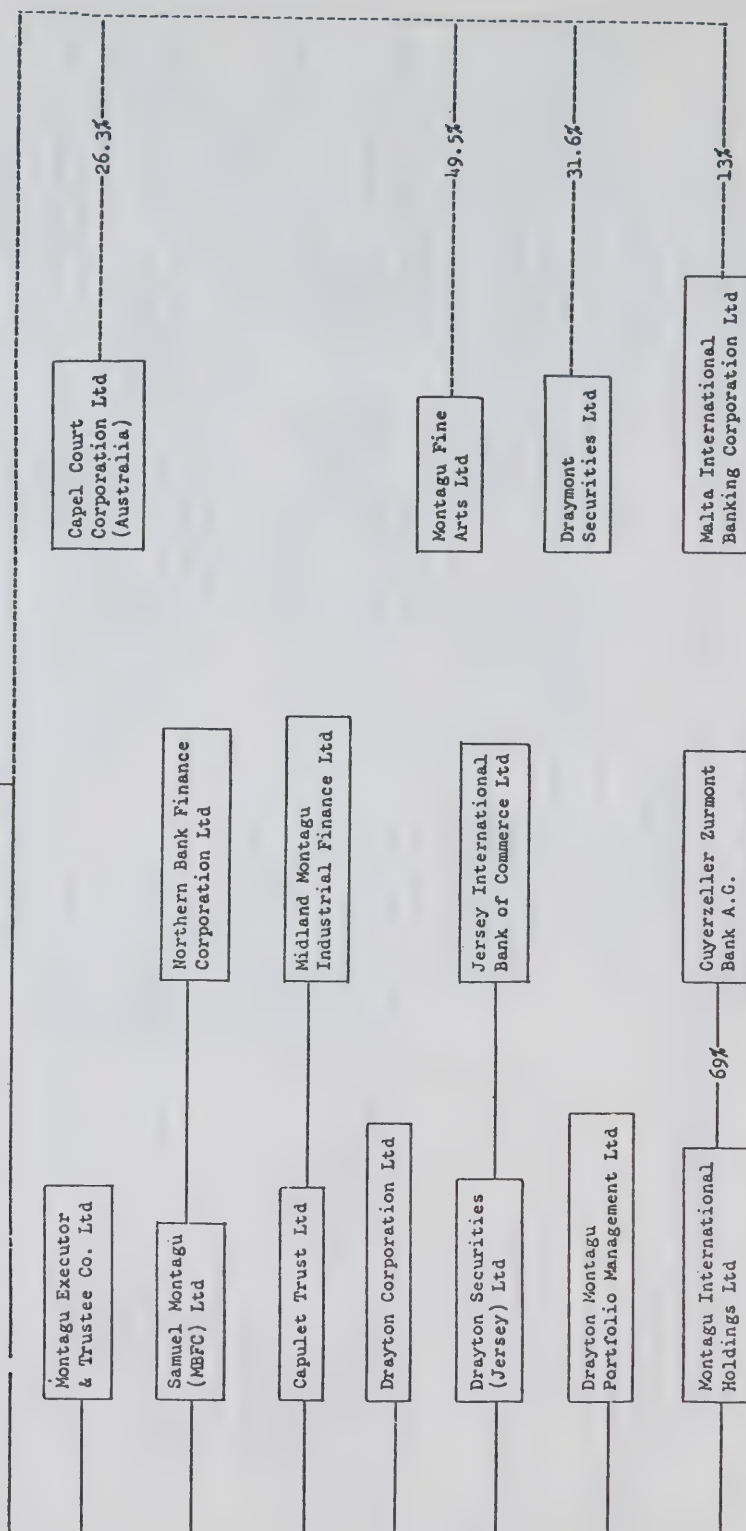


TABLEAU N° 6

MIDLAND BANK FINANCE CORPORATION LIMITED

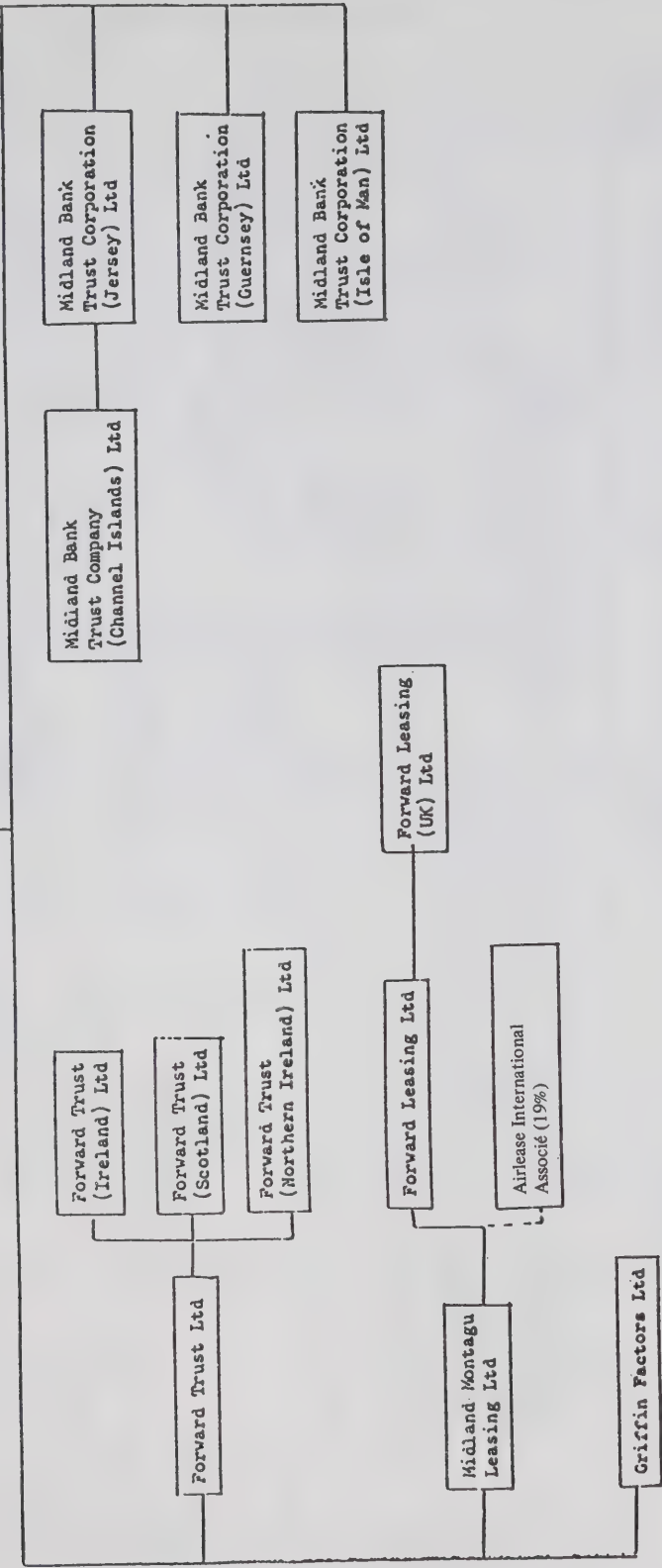
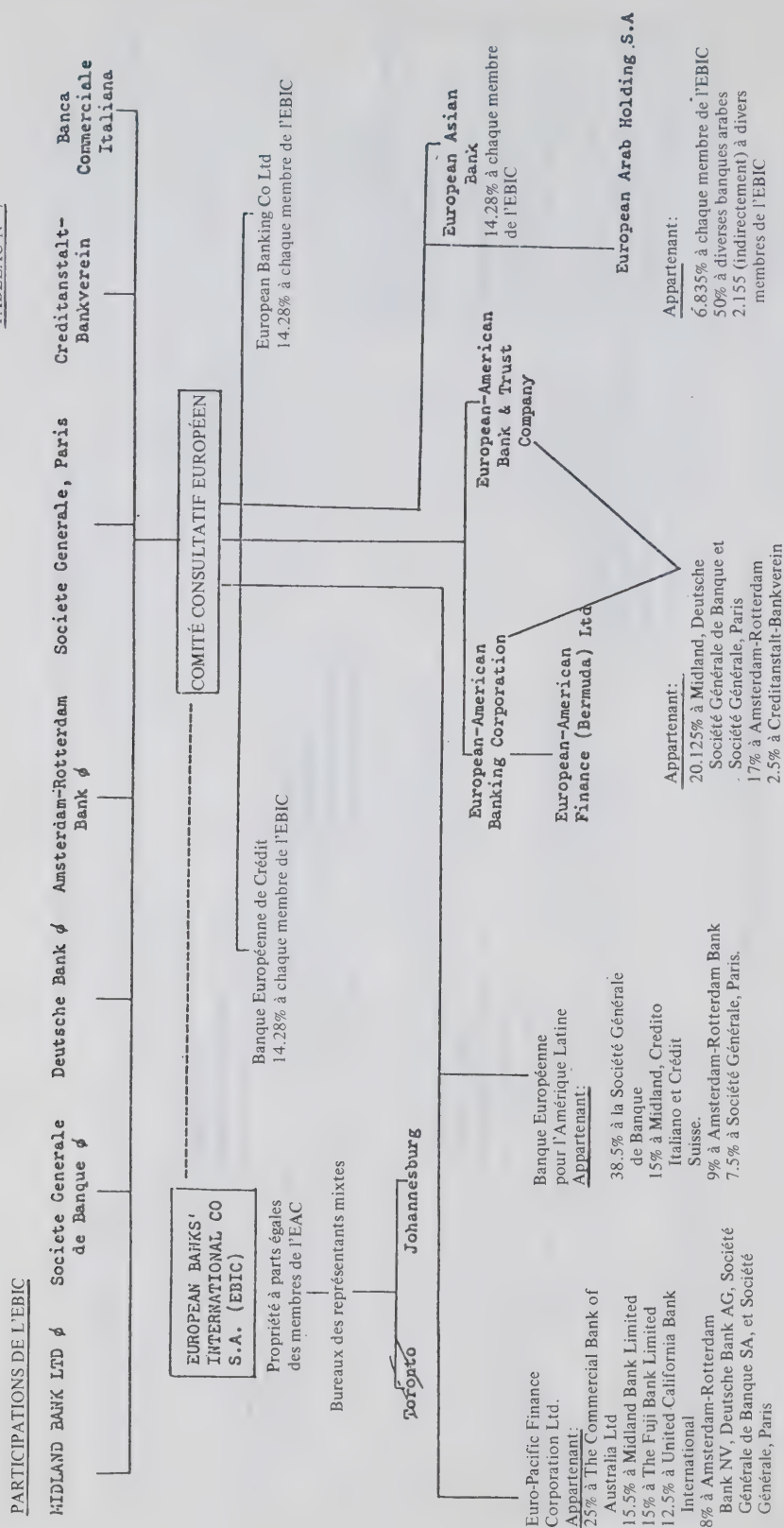


TABLEAU No 7



ϕ Membres fondateurs de l'EAC.

APPENDICE «FTEA-5-A»

Le 8 septembre 1978

Mémoire présenté aux

1. Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques (Étude de la Loi sur les banques). - Chambre des communes.
2. Comité sénatorial des banques et du commerce

BILL C-57, RÉVISION DE LA LOI SUR LES BANQUES

Messieurs,

Conformément à l'avis public et à notre lettre adressée au greffier de votre Comité le 4 août 1978, nous avons l'honneur de vous soumettre le présent mémoire ainsi qu'aux membres de votre Comité.

Le mémoire se divise en quatre parties:

1. Remarques préliminaires.
2. Effet du bill proposé sur la société Grindlays Financial Services (Canada) Limited ("GFS(C) L"), compte tenu du caractère de ses actionnaires.
3. Demande de traitement équitable de la GFS (C) L par le bill.
4. Conclusion.

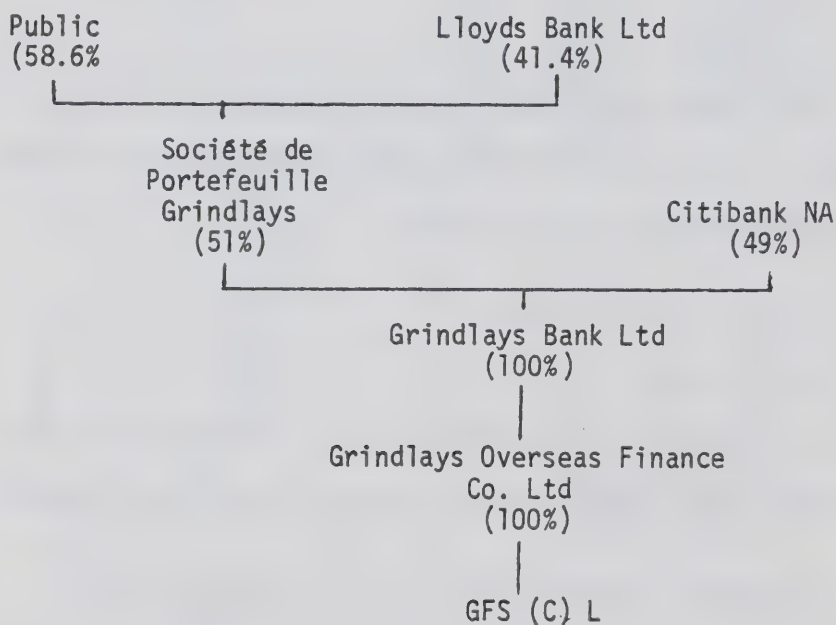
1. Remarques préliminaires

Le présent mémoire traite essentiellement des articles 294 à 299 du Bill C-57 concernant les établissements non bancaires membres d'un groupe bancaire

étranger et les sociétés ayant des liens avec une banque étrangère. Avant d'entrer dans les détails de ces dispositions, nous aimerions toutefois applaudir à la décision du gouvernement canadien d'encourager une plus grande concurrence sur le marché des opérations bancaires en permettant l'entrée des banques étrangères au Canada et en leur imposant certaines règles appropriées, encore qu'on restreigne à une seule le nombre d'entreprises canadiennes sous le contrôle de chaque banque étrangère.

2. Effets du Bill proposé sur la société Grindlays Financial Services (Canada) Limited

2.1. Le portefeuille de la GFS (C) L se répartit comme suit:



2.2 Ce tableau nous apprend donc que:

- (a) La Grindlays Bank Limited contrôle entièrement la GFS(C)L bien que ce contrôle soit exercé par l'intermédiaire d'une société de portefeuille qui n'est pas une entreprise canadienne.

(b) Deux autres banques étrangères ont des intérêts directs dans la GFS(C)L, soit la Citibank NA (49%) et la Lloyds Bank Ltd. (21.42%). On nous informe qu'aux termes du paragraphe 295(1) et des alinéas 295(2), b) et c), proposés, la GFS(C)L devrait probablement être considérée en tant qu'entreprise non bancaire affiliée et associée non seulement à la Grindlays Bank Limited laquelle contrôle la GFS(C)L, mais également à la Citibank NA et la Lloyds Bank Ltd; ni l'une ni l'autre de ces dernières ne contrôlent en réalité la GFS(C)L ou la Grindlays Bank Limited. C'est cette association avec deux banques actionnaires principales indirectes et n'exercant aucun contrôle qui pose un problème pour la GFS(C)L.

2.3 Aux termes de la proposition actuelle, on nous informe que si, comme c'est probable, la Citibank NA et la Lloyds Bank Ltd demandent à être constituées en corporation tout comme la Grindlays, la demande de cette dernière ne serait probablement refusée tant en raison du principe "une seule succursale chacune" que de l'incitation à la concurrence provoquée par la présence de la Citibank et de la Lloyds.

Nous comprenons qu'une exemption de dix années décrétée en vertu d'un décret ministériel aux termes du paragraphe 295(4) en ce qui concerne la GFS(C)L ne pourrait être accordée que si la société pouvait s'engager à ce que ses deux principaux actionnaires se départissent de leurs actifs ce qu'en pratique elle n'est pas en mesure de faire. La GFS(C)L n'a donc pas l'intention d'embarrasser

la Citibank, la Lloyds ou le gouvernement canadien en essayant d'être constituée en corporation en tant que banque inscrite à l'annexe B.

- 2.4 La seule autre solution possible aux termes des propositions actuelles est que la GFS(C)L demeure un établissement non bancaire membre d'un groupe bancaire étranger, essayant d'obtenir l'approbation du ministre aux termes du paragraphe 295(8) afin de continuer en tant qu'entreprise établie à contracter des emprunts sous garantie de la Grindlays Bank Limited sans aller à l'encontre du paragraphe 295(5). Les raisons pour lesquelles selon nous cette autorisation devrait nous être accordée, sont exposées au paragraphe suivant et nous estimons que ce statut et ce consentement n'empêcheraient pas la Citibank et la Loyds de se constituer en corporation en tant que banques inscrites à l'annexe B.

3. Demande de traitement équitable de la GFS(C)L par le Bill

- 3.1 La Grindlays est entrée au Canada en toute bonne foi, en établissant la GFS(C)L en septembre 1975. Peu de temps après, la Révision de la loi sur les banques a été publiée et la GFS(C)L présentait un mémoire à cet égard au Comité sénatorial des banques et du commerce (hansard du 19 mai 1977, fascicule n° 31).
- 3.2 Nous insisterons sur le fait que la structure du portefeuille de la GFS(C)L ne confère aucun contrôle à une banque quelconque autre que la Grindlays Bank Limited. La Citibank NA ne possède que 49% des

actions de la Grindlays Bank Limited, le reste des actions étant détenue par un actionnaire majoritaire, la société de portefeuille Grindlays (51%) qui a donc le contrôle. Par ailleurs, la société de portefeuille Grindlays appartient en partie (41.6%) à la Lloyds Bank Limited mais cela ne représente aucun contrôle. La Grindlays est en forte concurrence avec la Citibank et la Lloyds dans de nombreux pays, bien qu'un niveau élevé de collaboration existe entre elles en ce qui concerne la formation du personnel et autres questions administratives analogues.

- 3.3 Nous estimons que la présence de la Grindlays au Canada représente un supplément utile à un milieu concurrentiel, compte tenu surtout la densité des succursales de la Grindlays dans les pays du Tiers Monde qui constituent nos marchés traditionnels et prennent de plus en plus d'importance pour les exportations canadiennes.
- 3.4 Si le bill était adopté, nous avons l'intention, avant que n'expire le sursis de six mois accordé par le paragraphe 296(2), de demander que le ministre se fonde sur les arguments qui suivent pour approuver, aux termes du paragraphe 295(8), la poursuite des activités de la GFS(C)L en tant que succursale non bancaire et qu'on lui permette de contracter des emprunts garantis par la Grindlays Bank Limited. Compte tenu de la faible importance de la GFS(C)L, ces garanties semblent encore à l'heure actuelle appropriées. De toute façon, ce consentement représenterait tout au plus une reconnaissance de la politique actuelle relative à l'émission de garantie sans violer les principes de concurrence et consisterait à n'autoriser qu'une seule succursale bancaire par banque étrangère. Sinon, nous

demandierions que ce consentement soit accordé pour une période dépassant le sursis de façon que la GFS(C)L puisse au moins honorer ses obligations à la date de promulgation de la Loi.

4. Conclusion

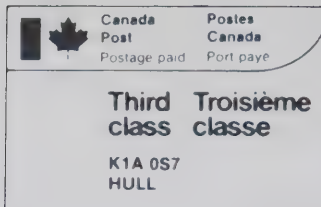
Nous voulions dans le présent mémoire souligner le problème que les propositions actuelles pose à la GFS(C)L et proposer une solution juste et raisonnable. Nous nous rendons compte que ce n'est pas le moment d'essayer d'obtenir l'accord ministériel qui permettrait à la GFS(C)L de continuer à exercer ses activités; mais nous demanderions ici que, si aux termes des propositions actuelles, le ministre se voyait obligé de refuser un tel consentement, on songe alors à modifier les propositions de façon à tenir compte des problèmes particuliers de la GFS(C)L.

Le soussigné serait heureux de comparaître devant le Comité afin d'éclaircir certains aspects de ce mémoire si cela pouvait être utile.

Je vous sais gré de votre attention et vous prie d'agréer, Messieurs, l'expression de mes sentiments distingués.

Le président

A.D.B. WRIGHT



If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office
Supply and Services Canada,
45 Sacre-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7
En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT
à l'Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacre-Coeur,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

MORNING SITTING:

Mr. Jack Hendley, Senior General Manager, International Division, Midland Bank Limited;

Mr. Dennis G. Sherwood, President, Midland Financial Services Limited.

AFTERNOON SITTING:

Mr. A. D. B. Wright, President, Grindlays Financial Services (Canada) Limited;

Mr. Tony Hambro, General Manager, Europe and Americas Division, Grindlays Bank Limited.

SÉANCE DU MATIN:

M. Jack Hendley, premier directeur, Division internationale, Midland Bank Limited;

M. Dennis G. Sherwood, président, Midland Financial Services Limited.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI:

M. A. D. B. Wright, président, Grindlays Financial Services (Canada) Limited;

M. Tony Hambro, directeur général, Division de l'Europe et des Amériques, Grindlays Bank Limited.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 29

Thursday, January 25, 1979

Chairman: Mr. Robert Kaplan

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 29

Le jeudi 25 janvier 1979

Président: M. Robert Kaplan

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Standing Committee on*

Finance, Trade and Economic Affairs

(SUBCOMMITTEE B)

Chairman: Mr. Jacques-L. Trudel

*Procès-verbaux et témoignages
du Comité permanent des*

Finances, du commerce et des questions économiques

(SOUS-COMITÉ B)

Président: M. Jacques-L. Trudel

RESPECTING:

Subject-matter of Bill C-15, the Banks and
Banking Law Revision Act, 1978.

CONCERNANT:

La teneur du Bill C-15, Loi de 1978 remaniant la
législation bancaire.

WITNESSES:

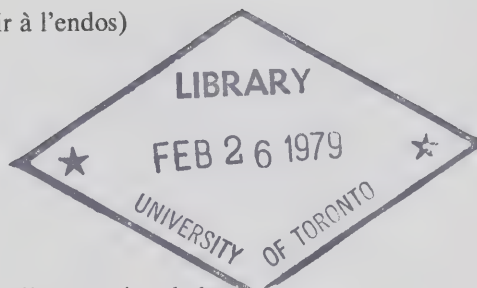
(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Fourth Session of the
Thirtieth Parliament, 1978-79

Quatrième session de la
trentième législature, 1978-1979



STANDING COMMITTEE ON FINANCE, TRADE AND
ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Robert Kaplan

Vice-Chairman: Mr. Jacques-L. Trudel

Messrs.

Clarke
(*Vancouver Quadra*)
Clermont
Collenette
Gray

Herbert
Johnston (*Westmount*)
Kempling
Lambert (*Bellechasse*)
Lambert (*Edmonton West*)

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES,
DU COMMERCE ET DES QUESTIONS
ÉCONOMIQUES

Président: M. Robert Kaplan

Vice-président: M. Jacques-L. Trudel

Messieurs

Leblanc (*Laurier*)
Lumley
Martin
McCain
Philbrook

Ritchie
Rynard
Saltsman
Stevens—(20)

(Quorum 11)

Le greffier du Comité

Mary MacDougall

Clerk of the Committee

SUBCOMMITTEE B

Chairman: Mr. Jacques-L. Trudel

Messrs.

Clarke
(*Vancouver Quadra*)
Clermont

Collenette
Gray

SOUS-COMITÉ B

Président: M. Jacques-L. Trudel

Messieurs

Lambert (*Bellechasse*)
Lambert (*Edmonton West*)
McCain

Philbrook
Ritchie—(10)

(Quorum 6)

Le greffier du sous-comité

Bernard Fournier

Clerk of the Subcommittee

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, JANUARY 25, 1979
(4)

[Text]

Subcommittee B of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 11:10 o'clock a.m. this day, the Chairman, Mr. Trudel, presiding.

Members of the Subcommittee present: Messrs. Clermont, Lambert (*Edmonton West*), McCain, Philbrook, Ritchie and Trudel.

Other Members present: Messrs. Kaplan, Lumley and Martin.

In attendance: Dr. E. Wayne Clendenning, Senior Advisor and Mr. Norman Willans, Library of Parliament.

Witness: Professor John C. Pattison, University of Western Ontario.

The Subcommittee resumed consideration of its Order of Reference dated Thursday, November 23, 1978, relating to the hearing of evidence on the subject-matter of Bill C-15, An Act to revise the Bank Act, to amend the Quebec Savings Banks Act and the Bank of Canada Act, to establish the Canadian Payments Association and to amend other Acts in consequence thereof.

The witness made a statement.

The Chairman authorized that the brief presented by Professor Pattison be printed as an Appendix to this day's Minutes of Proceedings and Evidence. (*See Appendix "FTEA-5-B"*).

On motion of Mr. Philbrook, it was ordered,—That reasonable travelling and living expenses be paid to Professor John C. Pattison who appeared before this Committee, this day.

The witness answered questions.

At 12:42 o'clock p.m., the Subcommittee adjourned to the call of the Chair.

AFTERNOON SITTING

(5)

Subcommittee B of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:40 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Trudel, presiding.

Members of the Subcommittee present: Messrs. Clermont, Lambert (*Edmonton West*), McCain, Philbrook, Ritchie and Trudel.

Other Members present: Messrs. Kaplan, Kempling, Lumley, Martin and Stevens.

In attendance: Dr. E. Wayne Clendenning, Senior Advisor and Mr. Norman Willans, Library of Parliament.

Witness: From Canadian Pacific Limited: Mr. Ian D. Sinclair, Chairman and Chief Executive Officer.

The Subcommittee resumed consideration of its Order of Reference dated Thursday, November 23, 1978, relating to the hearing of evidence on the subject-matter of Bill C-15, An Act to revise the Bank Act, to amend the Quebec Savings Banks

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 25 JANVIER 1979
(4)

[Traduction]

Le sous-comité B du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 11 h 10 sous la présidence de M. Trudel (président).

Membres du sous-comité présents: MM. Clermont, Lambert (*Edmonton-Ouest*), McCain, Philbrook, Ritchie et Trudel.

Autres députés présents: MM. Kaplan, Lumley et Martin.

Aussi présents: M. E. Wayne Clendenning, conseiller principal et M. Norman Willans, Bibliothèque du Parlement.

Témoin: Le professeur John C. Pattison, Université Western Ontario.

Le sous-comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du jeudi 23 novembre 1978 relatif à l'audience de témoignages sur la teneur du bill C-15, Loi remaniant la Loi sur les banques, modifiant la Loi sur les banques d'épargne de Québec et la Loi sur la Banque du Canada, instituant l'Association canadienne des paiements et apportant à certaines autres lois des modifications corrélatives.

Le témoin fait une déclaration.

Le président autorise que le mémoire présenté par le professeur Pattison soit joint aux procès-verbal et témoignages de ce jour. (*Voir appendice «FTEA-5-B»*).

Sur motion de M. Philbrook, il est ordonné,—Que des frais raisonnables de déplacement et de séjour soient versés au professeur John C. Pattison qui comparaît aujourd'hui devant le Comité.

Le témoin répond aux questions.

A 12 h 42, le sous-comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

(5)

Le sous-comité B du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 40 sous la présidence de M. Trudel (président).

Membres du sous-comité présents: MM. Clermont, Lambert (*Edmonton-Ouest*), McCain, Philbrook, Ritchie et Trudel.

Autres députés présents: MM. Kaplan, Kempling, Lumley, Martin et Stevens.

Aussi présents: M. E. Wayne Clendenning, conseiller principal et M. Norman Willans, Bibliothèque du Parlement.

Témoin: Du *Pacifique Canadien Limitée:* M. Ian Sinclair, président du Conseil et chef de la direction.

Le sous-comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du 23 novembre 1978 relatif à l'audience des témoignages sur la teneur du bill C-15, Loi remaniant la Loi sur les banques, modifiant la Loi sur les banques d'épargne de Québec et la Loi

Act and the Bank of Canada Act, to establish the Canadian Payments Association and to amend other Acts in consequence thereof.

The witness made a statement.

The Chairman authorized that the brief presented by Canadian Pacific Limited be printed as an Appendix to this day's Minutes of Proceedings and Evidence. (*See Appendix "FTEA-6-B"*).

The witness answered questions.

At 5:42 o'clock p.m., the Subcommittee adjourned to the call of the Chair.

EVENING SITTING

(6)

Subcommittee B of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 8:11 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Trudel, presiding.

Members of the Subcommittee present: Messrs. Clermont, McCain, Philbrook and Trudel.

Other Members present: Messrs. Hare, Hargrave, Lumley, Martin and Wise.

In attendance: Mr. Norman Willans, Library of Parliament.

Witnesses: From the Canadian Cattlemen's Association: Messrs. Gary Jones, Vice-President and Garry Benoit, Director of Government Affairs.

The Subcommittee resumed consideration of its Order of Reference dated Thursday, November 23, 1978, relating to the hearing of evidence on the subject-matter of Bill C-15, An Act to revise the Bank Act, to amend the Quebec Savings Banks Act and the Bank of Canada Act, to establish the Canadian Payments Association and to amend other Acts in consequence thereof.

Mr. Jones made a statement and, with the other witness, answered questions.

At 9:34 o'clock p.m., the Subcommittee adjourned to the call of the Chair.

sur la Banque du Canada, instituant l'Association canadienne des paiements et apportant à certaines autres lois des modifications corrélatives.

Le témoin fait une déclaration.

Le président autorise que le mémoire présenté par le Pacifique Canadien Limitée soit joint aux procès-verbal et témoignages de ce jour. (*Voir appendice «FTEA-6-B»*).

Le témoin répond aux questions.

A 17 h 42, le sous-comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

SÉANCE DU SOIR

(6)

Le sous-comité B du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 20 h 11 sous la présidence de M. Trudel (président).

Membres du sous-comité présents: MM. Clermont, McCain, Philbrook et Trudel.

Autres députés présents: MM. Hare, Hargrave, Lumley, Martin et Wise.

Aussi présent: M. Norman Willans, Bibliothèque du Parlement.

Témoins: De l'Association canadienne des éleveurs de bétail: MM. Gary Jones, vice-président et Garry Benoit, directeur des affaires gouvernementales.

Le sous-comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du jeudi 23 novembre 1978 relatif à l'audience de témoignages sur la teneur du bill C-15, Loi remaniant la Loi sur les banques, modifiant la Loi sur les banques d'épargne de Québec et la Loi sur la Banque du Canada, instituant l'Association canadienne des paiements et apportant à certaines autres lois des modifications corrélatives.

M. Jones fait une déclaration puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

A 21 h 34, le sous-comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du sous-comité

Bernard Fournier

Clerk of the Subcommittee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Thursday, January 25, 1979

• 1109

[Texte]

The Chairman: Order, please, we will resume consideration of Bill C-15, the Banks and Banking Law Revision Act, 1978. We have appearing before us this morning Professor Pattison from the University of Western Ontario. I understand, Professor Pattison, that you would like to make some opening remarks at this particular time.

Professor John C. Pattison (University of Western Ontario): Thank you very much. When I prepared my initial brief to this Committee I accented four long-term concerns and observations relating to the current Bank Act revision; namely, one, further liberalization of competition among financial institutions is not only desirable, but it is inevitable; two, federal-provincial issues have not been properly handled; three, decennial reviews are desirable and that is not an altogether obvious fact and, four, in implementing the decennial reviews Royal Commission reports such as the one issued by the Porter Commission for the previous revision seem to be superior to analyses by the Economic Council of Canada.

• 1110

Since that time and in reviewing newspaper reports of testimony to this committee and speeches by the leaders of financial firms, I stand by these initial observations and suggest a program to alleviate some of the difficulties in the current revision and respond to my own criticisms.

In brief, I would eliminate almost all legislative restrictions among financial and capital market intermediaries except where restrictions have been imposed to eliminate obvious conflicts of interest. Trust functions are an example. I make this recommendation because, first, liberalization of our financial system has gone on for at least 60 to 75 years. This planned revision is an extension of the 1967 Bank Act which was a significant step in the direction of liberalization. In a piecemeal fashion we improve the efficiency and competitiveness of parts of our financial system and lower the dispersion of interest rates to consumers. Why not go to the obvious conclusion, which is what I am suggesting, and open these markets with one creative political step with major economic and political advantages.

This recommendation would also remove the federal-provincial conflicts that have marred this revision. These conflicts should have been an embarrassment to the government or at least a spur toward dealing with the constitutional weaknesses exposed.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le jeudi 25 janvier 1979

[Traduction]

Le président: Messieurs, la séance est ouverte et nous allons continuer l'étude du bill C-15, soit de la Loi de 1978 remaniant la législation bancaire. Nous avons avec nous, ce matin, le professeur Pattison de la *University of Western Ontario* et je crois que vous voulez, professeur, faire des remarques d'ouverture.

M. John C. Pattison (University of Western Ontario): Merci beaucoup. En préparant ce mémoire, à l'origine, pour le présenter au Comité, j'ai voulu insister sur quatre aspects de cette Loi remaniant la législation bancaire, qui, à longue échéance, me préoccupent. Tout d'abord, il est non seulement souhaitable, mais inévitable, que la concurrence entre les institutions financières devienne de plus en plus libre; en deuxième lieu, je crois que les questions relevant à la fois du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux n'ont pas été traitées d'une façon appropriée; troisièmement, je pense qu'il est souhaitable de faire, tous les 10 ans, des révisions et cela n'est pas aussi évident que cela le paraît; en quatrième lieu, lorsqu'on procèdera à ces révisions décennales, je crois qu'il vaudrait mieux qu'on se base sur des rapports de commissions royales, tel que celui publié par la Commission Porter lors de la précédente révision, que sur des analyses faites par le Conseil économique du Canada.

Depuis lors, et après avoir examiné les rapports faits dans les journaux sur les témoignages et les discours des chefs d'entreprises financières faits devant le présent comité, je maintiens mes observations du début; je propose aussi un programme qui permettrait de pallier, jusqu'à un certain point, les difficultés que soulève la révision actuelle et qui permettrait aussi de répondre aux critiques que j'ai présentées.

En résumé, je supprimerais presque toutes les restrictions qu'impose la loi aux intermédiaires financiers, et à ceux qui œuvrent sur le marché des capitaux, sauf lorsque ces restrictions ont pour but de supprimer des conflits d'intérêts très évidents, comme c'est le cas pour des opérations de fiducie. Cette recommandation se situe dans l'optique de la libéralisation de notre système financier, qui se déroule depuis au moins 60 ou 75 ans. En effet, la révision que nous envisageons ici n'est que la suite des mesures que préconisait la Loi sur les banques de 1967 pour libéraliser davantage notre système financier. Peu à peu, nous avons accru l'efficacité et la nature concurrentielle de notre système financier et rendu plus uniformes les taux d'intérêt pour les consommateurs. Qui nous empêche maintenant de sauter à ma conclusion évidente, soit d'ouvrir ces marchés en prenant cette initiative politique présentant de grands avantages au point de vue économique et politique.

Ma recommandation permettrait aussi de supprimer les conflits actuels entre le gouvernement fédéral et les provinces qui ont compromis cette révision. Ces divergences d'ailleurs auraient dû embarrasser le gouvernement ou tout au moins le

[Text]

This recommendation would remove the continual unseemly and economically nihilistic begging for legislative favours by the financial industry, each group asking either federal or provincial legislators to "Please, do not make me compete with banks, foreign banks, investment dealers, lessors, commercial lenders, consumer lenders and so forth." The names change but not the message.

Finally, as a small consumer of financial services, I want better choices, interest rates, and the right not to consume certain services which are bundled together and I would like the opportunity to undertake all of my financial needs in one place at one time. Maybe this will not occur but the present law does not even allow a company to attempt to offer such services for which there is a legitimate demand by a large number of Canadians, in fact probably most Canadians.

The Chairman: Could I ask permission of the Committee to authorize that the brief be appended to this day's minutes of procedure and evidence?

Some hon. Members: Agreed.

The Chairman: Thank you.

I see a sufficient number of members at the present time. Could we also have a motion that reasonable travelling and living expenses be paid to Professor Pattison who appeared before this Committee this day?

Mr. Philbrook: I so move.

Motion agreed to.

The Chairman: Thank you.

Now, I have on my list, Doctor Ritchie.

Mr. Ritchie: Mr. Chairman, it would seem to me that your point of view is that if we were to reduce the number of regulations, we would get a better interest rate and presumably, in the short run, that would be so, but would it not, in our modern economic field, tend to reduce the number of institutions by making them bigger with less chance of there being new ones or retaining existing ones?

Professor Pattison: I think what would happen is that there would be several effects. Institutions would go into new lines of business that were previously prohibited to them and this would tend to promote competition for funds and have a favourable effect not only in terms of the terms upon which funds move but upon availability. I think the other effect would be far greater specialization and I think we will see this happen in any event. The specialization by reducing costs will probably have a favourable effect. But I think that by opening up these markets, you will find that the firms will tend to choose new mixes of business that are currently prohibited to them, and as well, I think there are many reasons to believe that in the forthcoming years we are going to see certain

[Translation]

pousser à prendre des mesures pour pallier les faiblesses constitutionnelles qu'on a constatées.

Ma recommandation permettrait aussi d'éviter que les entreprises financières n'adoptent continuellement cette attitude de nihilisme économique inconvenant qui consiste à mendier des faveurs législatives. En effet, chaque groupe s'adresse soit au législateur fédéral, soit au législateur provincial, le supplie de ne pas le mettre en concurrence avec les banques, avec les banques étrangères, avec les entreprises d'investissements, avec les bailleurs, avec les prêteurs commerciaux, avec les prêteurs aux consommateurs etc.; mais, dans tous ces cas, quels que soient les noms, le message reste le même.

En fin de compte, je dirais, que comme petit client des services financiers, j'aimerais bien avoir plus de choix, plus de choix de taux d'intérêt, le choix de ne pas être obligé d'accepter certains services qu'on m'oblige à accepter parce qu'on m'en fournit d'autres, et j'aimerais pouvoir obtenir tous mes services financiers en un seul endroit et en même temps. Il n'est d'ailleurs pas certain que j'ai besoin de tous ces services, mais, à l'heure actuelle, la loi ne permet même pas à une société de tenter d'offrir ces services alors qu'un grand nombre de Canadiens, et probablement la plupart, aimeraient légitimement pouvoir en profiter.

Le président: Puis-je demander au comité de permettre d'annexer ce mémoire au procès-verbal de la séance?

Des voix: D'accord.

Le président: Merci.

Puisque je constate qu'il y a un nombre suffisant de membres, permettez-moi de vous demander de présenter une motion, afin que nous puissions rembourser au professeur Pattison, qui comparait aujourd'hui devant notre comité, ses frais raisonnables de déplacement et de logement?

M. Philbrook: J'en fais la proposition.

La motion est adoptée.

Le président: Merci.

J'ai maintenant sur ma liste le nom de M. Ritchie.

M. Ritchie: D'après vous, donc, si nous réduisons le nombre des règlements, nous obtiendrions un meilleur taux d'intérêt. Mais est-ce que vous ne pensez pas, qu'à courte échéance, vu la tendance actuelle de notre économie, cette politique aboutirait à réduire le nombre des institutions en cause? Les institutions n'auraient-elles pas tendance à s'agrandir, y aurait-il moins d'institutions qui se créeraient ou une diminution du nombre d'institutions existantes?

M. Pattison: A mon avis, cette politique aurait plusieurs conséquences. Les institutions se lanceraient dans de nouveaux genres d'affaires, vu que les interdictions précédentes seraient levées, et, par conséquent, la concurrence pour obtenir des fonds serait plus intense. Cette façon de procéder aurait non seulement des effets favorables sur la façon dont les fonds seraient accordés, mais elle permettrait aussi de libérer davantage de fonds. Nous aurions aussi, d'autre part, une spécialisation plus poussée des opérations financières, et, de toute façon, je suis sûr que c'est ce qui se produira. Par suite de cette spécialisation, nous assisterions à une réduction des frais ce qui serait probablement bénéfique. Je crois que si on ouvrait ces nouveaux marchés, vous verriez que les sociétés fixeraient leurs

[Texte]

degrees of inefficiency in the Canadian financial system simply because of the prohibition on firms entering into certain types of business.

• 1115

I am thinking in particular here of mortgage business, where in the next 10 years, because of the age structure of the population, it seems not unreasonable to assume that around 1985, the issues of new mortgages will be much smaller. So consequently, since these form the major part of the assets of a lot of financial firms that are not able to undertake other types of lending, to impose artificial restrictions on their portfolios I guess seven or eight years from now will create a situation where we could very well have institutions and a good deal of funds which they can only put into certain types of assets and that we would end up compartmentalizing certain parts of our financial system, which would further make interest rates very different among sectors.

Mr. Ritchie: Right. Yesterday we had the trust companies, who pointed out—I do not know whether it is valid, but assuming it is valid—a complaint that as mortgage lenders they would require certain reserves as opposed to the banks who, they said, had a lesser amount of reserves, would need a less amount of reserves under regulation. They also, in my understanding, needed some reserves for them to function in an efficient way. Now, what they were really saying was, I suppose, let us be equal with the banks or else we cannot compete. How would you propose under your ideas to handle that situation?

Professor Pattison: I think that you have posed an extremely interesting point because it goes right back to the document produced by the Economic Council of Canada about reserve requirements, about the equality of treatment among institutions, and in fact, a document prepared for the Economic Council of Canada pointed out that it is very, very inappropriate to set reserve requirements simply to make the job of monetary control easier.

The reserves that are required for prudent banking are not the sort of things that can easily be predicted in aggregate; in other words, to set a reserve requirement and suppose it is equal between institutions which compete in some markets but not in others. If you force them to have equal reserve requirements, you are very likely to raise the cost inappropriately to some institutions. So in brief, what I am saying is, only the institution itself will be able to determine after a certain length of time in the market what types of reserves it needs to hold.

I think that following the document produced by Professor Johnson for the Economic Council of Canada, it would be appropriate to let the market determine this. I would recommend this document (Reserve Requirements and Monetary Control) discussion paper number 66 of the Economic Council of Canada, to you on that point.

[Traduction]

choix sur de nouveaux genres d'entreprises qui actuellement leur sont interdits et j'ai bien des raisons de penser que si on leur interdit cette voie, dans les années à venir, le système financier canadien perdra de son efficacité.

Je songe particulièrement aux hypothèques ou, dans les dix prochaines années, vu la pyramide des âges qui existera alors aux alentours de 1985 probablement, on s'apercevra que les affaires hypothécaires auront beaucoup perdu de leur importance. Par conséquent, vu que ce genre d'affaires constitue une grande partie de l'actif de beaucoup d'entreprises financières qui ne sont pas en mesure de consentir d'autres genres de prêts, je crois pouvoir dire que si nous imposons ces restrictions artificielles à leur porte-feuille, dans 7 ou 8 ans ces institutions auront énormément de fonds qu'elles ne pourront placer que dans certains genres d'actifs. Cette situation aura pour effet de compartimenter certains secteurs de notre système financier, ce qui aura aussi pour conséquence de rendre les taux d'intérêt fort différents selon les secteurs.

M. Ritchie: D'accord. Hier, nous avons ici les sociétés de fiducie qui nous ont fait remarquer... Je ne sais pas d'ailleurs si cette déclaration est valide... qu'à titre de prêteurs hypothécaires, elles seraient obligées, de par la réglementation, de se constituer plus de fonds de réserve que les banques. D'après ce que je comprends aussi, il leur faut disposer de certaines réserves pour pouvoir opérer de façon efficace. Je suppose que tout cela veut dire que les sociétés de fiducie veulent être mises sur un pied d'égalité avec les banques si on veut qu'elles soient concurrentielles. Comment pensez-vous résoudre cette situation, en suivant vos idées?

M. Pattison: Je crois que votre question est extrêmement intéressante parce que nous en revenons ici à ce qui a été exposé dans le document publié par le Conseil économique du Canada sur les exigences au point de vue réserves et sur la façon de traiter également les institutions. En fait, un document préparé à l'intention du Conseil économique du Canada soulignait le fait que les exigences au point de vue réserves ne devaient pas être établies uniquement pour faciliter le contrôle monétaire.

Il n'est pas facile de prévoir globalement le genre de réserves nécessaires à un fonctionnement prudent du système bancaire et il ne suffit pas d'exiger que toutes les institutions aient des réserves égales car certaines exercent leur concurrence sur certains marchés alors que ce n'est pas le cas pour d'autres. Si vous les obligez toutes à avoir les mêmes réserves, il est très probable que cela coûtera beaucoup plus à certaines institutions qu'à d'autres. En résumé, c'est à l'institution elle-même d'établir, après une certaine période d'opérations sur le marché, quel genre de réserves elle devra détenir.

Je crois que, compte tenu du document préparé par le professeur Johnson pour le Conseil économique du Canada, on peut affirmer que c'est au marché de déterminer l'importance des réserves. A ce sujet, je vous recommande d'examiner ce document n° 66 du Conseil économique du Canada qui porte sur les exigences au point de vue réserves et le contrôle monétaire.

[Text]

Mr. Ritchie: Well, then, do you mean that you are saying that a company should have its own individual reserve requirements and not be government supervised, to reach some sort of government—an inspector's standard, even if that was, say, flexible, or . . .

Professor Pattison: The reserve requirements that are currently maintained give the appearance of doing several things. They give the appearance of creating a situation of prudent banking, creating reserves to protect depositors, whereas in fact one of the main functions they perform is making the control of the money supply somewhat easier. In other words, the Bank of Canada knows that a certain amount of the assets and deposits will be held in reserve, but that is not altogether necessary for the control of the money supply, and that is widely recognized by most people. You can control the money supply by controlling the quantity of reserves created by the Bank of Canada, and the institutions themselves will determine how much they need to hold, and it is a matter of experience for the Bank of Canada to decide how much reserves need to be put into the economic system.

• 1120

One of the criticisms of the Economic Council of Canada's report, and indeed the proposal itself to keep common reserve requirements or certain minimum reserve requirements, is that the basic thing you are doing is making the job of the Bank of Canada easier at the cost of the private sector. I realize that what I am recommending is not a popular step, but I think that it would certainly be wise to let the institutions determine what their reserves are because by legislative fiat there is no way one can determine what a mortgage loan company needs to keep as reserves and what a commercial bank needs to keep. It is just not the sort of thing that a number of people can pick out of the blue.

Mr. Ritchie: If we followed your idea, do you foresee that we would have more companies or fewer companies in the field? Would you have more diversity of services? Even a small company, would it be offering a lot of services, in your opinion?

Professor Pattison: I think you would find more diversity of services; you would find more small companies. But I think what you would have is the dispersion of financial institutions widening, the size dispersion. You would find more small companies and you would probably find a number of the existing companies moving up and being uniformly quite large.

I draw your attention to a recent press report about the Bank of British Columbia and how in terms of the interest spread on its assets it had the best performance of the Canadian chartered bank. In this interview in the newspaper the management was asked how it managed to accomplish this. The response was, by introducing new services, new packages of services and by being innovative. The reason they were encouraged to do this was because they were small and they had the need to grow. I think that is entirely desirable, to me as a consumer of bank services. It does not pose a threat to the existing banks which have a workable clientele. I think that over time if we had re institutions of a smaller size which were

[Translation]

M. Ritchie: Vous voulez donc dire que c'est à la société d'établir ses propres exigences au point de vue réserves et non pas au gouvernement de contrôler ce genre de réserves, d'obliger à répondre à une norme d'inspection . . .

M. Pattison: A l'heure actuelle, les réserves qu'on exige semblent répondre à plusieurs objectifs. Elles donnent l'apparence de permettre des opérations bancaires prudentes puisqu'elles semblent protéger les déposants mais en fait leur rôle principal est de faciliter le contrôle de la masse monétaire. En d'autres termes, la Banque du Canada sait qu'un certain montant d'avoirs et de dépôts se trouvent en réserve; mais, et la plupart des gens le reconnaissent, cela n'est pas absolument nécessaire pour assurer le contrôle de la masse monétaire. Vous pouvez contrôler cette masse en contrôlant la quantité des réserves créées par la Banque du Canada ce seront les institutions elles-mêmes qui établiront l'ampleur et la Banque du Canada, d'après son expérience, devra décider quelles réserves elle voudrait voir injecter dans le système économique.

On a reproché au Conseil économique du Canada et à la recommandation visant à exiger des réserves communes ou des réserves minimales de vouloir faciliter la tâche à la Banque du Canada aux frais du secteur privé. Je sais que ma recommandation ne sera pas bien reçue, mais je crois qu'il serait souhaitable de permettre aux institutions financières de fixer leurs propres réserves, car ce n'est pas par voie législative qu'on peut déterminer le montant de réserves dont une société de prêts hypothécaires ou d'une banque commerciale devraient disposer. Ce n'est pas le genre de chose qu'on peut décider au hasard.

M. Ritchie: Si votre recommandation était adoptée, croyez-vous que le nombre de sociétés augmenterait ou diminuerait? Y aurait-il une plus grande diversité des services? Même les petites entreprises offriraient-elles des services plus divers?

M. Pattison: Je crois que'il y aurait à la fois plus de diversité et plus de petites entreprises. Et l'importance des sociétés varierait beaucoup plus. Il y aurait un nombre plus considérable de petites entreprises et certaines des sociétés existantes deviendraient très importantes.

J'aimerais apporter à votre attention un article du journal sur la Banque de la Colombie-britannique, qui, en raison de l'intérêt qu'elle reçoit sur son actif, est la plus rentable des banques à charte canadiennes. Le journaliste a demandé aux directeurs de la banque d'expliquer son succès. Ils l'ont attribué à la mise sur pied de nouveaux services et de regroupements des services, et à l'innovation. Comme la banque n'était pas très importante et devait prendre de l'ampleur, on les a encouragés. Du point de vue du consommateur la diversification des services offerts par les banques, est tout à fait souhaitable. Ces mesures ne menacent nullement les banques existantes, qui ont déjà leur clientèle. Je crois que le fait

[Texte]

fighting for larger market shares it would enhance many, many consumer aspects of the Canadian financial system.

Mr. Ritchie: I notice you mention the Canada Pension and Quebec Pension, according to our critique, and you say that they do place funds in the provinces. I gather that they are collected. But is not the Canada Pension Plan or the Quebec Pension Plan an exaggerated form or a form of taxation to be transferred back to individuals?

Professor Pattison: I think that at the moment you can regard it as form of taxation. I would like to add that the point you are raising goes right back to the question of whether or not we have a national capital market and what is the appropriate locus for authority in this area. I bring that in because that is a well-known example of how we have a balkanized capital market in our country. The Sun Life affair and many other instances in Canada, and indeed the skirmishing on the initial proposal, the White Paper on the Bank Act, reflects the fact that the legislative authority for financial markets, which in a country which has common market should by definition be a national capital market, is currently diffused in Canada, as you obviously well know.

Mr. Ritchie: Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. Ritchie. Mr. Clermont.

M. Clermont: Monsieur le président, le témoin, en réponse au docteur Ritchie, disait, si j'ai bien compris, que ce n'est pas à un groupe de personnes de définir quel pourcentage une institution financière doit garder en réserve mais à l'institution même. Alors ma question est celle-ci, monsieur le président: qui verra à la sécurité des déposants, des investisseurs? L'institution même ou un groupe de personnes qui ne sont pas intéressées aux profits de l'institution?

M. Pattison: Je dirais que la nécessité de faire du travail sur les marchés...

Mr. Clermont: You can reply in your own language, sir.

M. Pattison: Non, je voudrais répondre en français, si je peux.

M. Clermont: Vous êtes bienvenu de le faire, les deux langues sont officielles.

M. Pattison: ... agit suffisamment sur l'unité et la responsabilité des institutions et je suis convaincu que n'importe quelle compagnie voudra continuer ainsi à l'avenir. Car les activités qui profiteraient à court terme à une compagnie et qui sont incompatibles avec l'existence de cette compagnie à long terme, seront connues dans les marchés, par les agents, et par les courtiers dans les bourses. Et il est évident que quelque chose se passerait alors dans les compagnies qui ne sont pas investisseurs.

M. Clermont: Monsieur le président, j'ai constaté que dans les 8 ou 10 premières pages du mémoire, et je me réfère à la version française, on parle de conflits constitutionnels entre les provinces et le gouvernement fédéral. Or vous savez aussi bien que moi que l'on essaie d'un côté comme de l'autre d'apporter des modifications à l'entente de 1867, et cela depuis longtemps.

[Traduction]

d'avoir plus de petites sociétés qui se disputent le marché améliorerait bien des aspects des services offerts aux consommateurs.

M. Ritchie: Je constate que vous avez mentionné les régimes de pensions du fédéral et du Québec; vous dites que ceux-ci placent des fonds dans les provinces. J'imagine que ces fonds sont perçus. Les régimes de pensions du fédéral et du Québec ne sont-ils pas qu'une exagération ou un impôt qui frappe les particuliers?

M. Pattison: Pour le moment, c'est une sorte d'impôt. D'ailleurs, votre observation nous ramène à la question de savoir s'il existe ou non un marché national des capitaux et de quelle autorité celui-ci devrait relever. C'est un très bel exemple du morcellement de notre marché des capitaux. Le cas de la Sun Life et les débats au sujet du Livre blanc sur la Loi sur les banques démontrent que notre marché des capitaux, qui devrait, par définition, être un marché national, est régi par trop d'autorités. Comme vous le savez.

M. Ritchie: Merci.

Le président: Merci, monsieur Ritchie. Monsieur Clermont.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, if I correctly understood the witness' reply to Mr. Ritchie, it is up to the institution, and not to a particular group of persons, to determine what reserves it should hold. I would like to know then, Mr. Chairman, who will protect the interest of depositors and investors? The institution itself or a group of persons who have no interest in institution's profits?

Mr. Pattison: I would say that the need to work on the markets...

M. Clermont: Vous pouvez répondre dans votre langue maternelle, monsieur.

Professor Pattison: No, I would like to answer in French, if I may.

Mr. Clermont: You are welcome, both languages are official.

Professor Pattison: ... has enough influence on the institutions' unity and responsibility and I am satisfied that any company would wish to continue in the future. Agents and stockbrokers will know about activities which would benefit a company in the short run but would be incompatible with its long-term survival. It would be obvious which companies which were not investing.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, I note that the first eight or ten pages of the brief deal with constitutional conflicts between the provinces and the federal government. You know as well as I do that we have been trying to change the constitution for quite some time.

[Text]

Vous recommandez dans votre mémoire, cependant, un marché national des capitaux comme il en existe dans différents pays industrialisés du monde. Dans la situation actuelle, et prenons les choses telles qu'elles sont, on est encore en pleine discussion même. Je ne sais pas si la conférence de Vancouver au sujet de réformes constitutionnelles est terminée. Vous vous rappelez que depuis une quinzaine d'années, il y en a eu plusieurs. Présentement donc, dans le système constitutionnel actuel, quelles sont d'après vous les chances d'établir un marché des capitaux national comme il en existe dans certains pays? En arrivez-vous à la conclusion qu'il est impossible d'avoir un tel marché national des capitaux?

Professor Pattison: I think if we do not have common markets in this country for most of our main factors of production, for the main life-blood of our economy, then what we will find in the long run is a balkanization of our country in any event. If we do not have free markets, we will not have an integrated country. I think that is evident from the current activities of the European Common Market, and I think you can find examples of this in the Sun Life affair, where Sun Life was moving its head office from Montreal to Toronto and the Minister of Finance of Quebec, Mr. Parizeau, stated that since federal law restricts the movement of funds into and out of Canada by life insurance companies, Quebec, since it has constitutional authority over life insurance companies, could restrict the movement of funds out of Quebec.

Since we already have a lot of provincial laws affecting caisses populaires, credit unions, trust and loan companies, we have many actions which already tend to balkanize the financial system. And personally I think, whereas you can say it does not matter whether we have a national capital market or not, it ...

Mr. Clermont: I did not say that, sir.

Professor Pattison: I know, but I am saying that one could pose that question, not you, but one could pose that question.

Mr. Clermont: Yes.

Professor Pattison: In the long run what we would have is a Quebec capital market, an Ontario capital market, a B.C. capital market. And in such circumstances separation might as well occur, because you have already removed some of the incentives and the benefits from some of the exchanges we have in our country.

Mr. Clermont: What you are saying is that amendments should be brought in to Section 32 of the North America ...

Professor Pattison: Well, the federal authority over the financial system could come in in several ways. I have mentioned this briefly in my submission and also in a book published last week by the Fraser Institute in Vancouver. It could come in under trade and commerce power which is given to the federal government, and where interprovincial conflicts occur. It could come in even through peace, order and good government. There are many ways constitutionally in which federal authority over capital markets could be instituted.

But in terms of our current discussion today, given the conflicts that have occurred in the last two years over the Bank Act provisions, between provincial governments—not only

[Translation]

In your brief, however, you recommend a national capital market similar to the ones that exist in other industrialized countries. At this time, the matter is still being discussed. I do not know whether the Vancouver conference on constitutional reform is over. You will recall that there have been several over the past 15 years. What chance do you feel we have of establishing a national capital market like the ones that exist in other countries? Do you feel that this is impossible?

M. Pattison: Je crois que l'absence de marchés communs pour la plupart de nos ressources principales, qui sont à la base de notre économie, aura pour résultat le morcellement du pays. Sans libre échange à l'intérieur du pays, il n'y aura pas d'unité. Le Marché commun européen le démontre bien et, lorsque la Sun Life a voulu déménager son siège social de Montréal à Toronto, le ministre québécois des Finances, M. Parizeau, a déclaré que puisque la loi fédérale limite l'exportation et l'importation des capitaux par les sociétés d'assurance-vie canadiennes, le Québec, à qui la constitution accorde la juridiction sur les sociétés d'assurance-vie, pourrait limiter le montant des capitaux qui sortent du Québec.

Le fait qu'il existe de nombreuses lois provinciales touchant les caisses populaires, les caisses de crédit et les sociétés de prêt et de fiducie, tend déjà à morceler notre système bancaire. On peut toujours minimiser l'importance d'un marché national des capitaux ...

M. Clermont: Ce n'est pas ce que j'ai fait, monsieur.

M. Pattison: Je le sais, je dis simplement qu'on pourrait minimiser son importance. Pas vous, mais quelqu'un.

M. Clermont: Oui.

M. Pattison: On finirait par avoir un marché des capitaux québécois, un marché ontarien et un marché de la Colombie-Britannique. Si c'était le cas, on ferait aussi bien de se séparer, car on aurait perdu les avantages et la motivation qui découlent de nos échanges commerciaux.

M. Clermont: Vous dites alors qu'il faudrait modifier l'article 32 de l'Acte de l'Amérique du Nord ...

M. Pattison: Il y a plusieurs manières d'assurer la juridiction fédérale en matière de banques. J'en ai parlé brièvement dans mon mémoire et dans un livre publié la semaine dernière par l'Institut Fraser de Vancouver. L'autorité pourrait faire partie de la juridiction du gouvernement fédéral en matière de commerce, là où il y a des conflits entre les provinces. Elle pourrait même découler du principe de la responsabilité du gouvernement. Il y a de nombreuses façons d'assurer que le marché des capitaux relève du gouvernement fédéral.

Mais étant donné la conjoncture actuelle et les conflits entre le gouvernement fédéral et les provinces—et non seulement de Québec—conflits suscités par la Loi sur les banques. La

[Texte]

Quebec, but many other provincial governments—and the federal government. To most Canadians it will not look responsible that a government that is concerned about the constitutional future of our country is not willing to tackle some of the economic issues that do make us an integrated country.

• 1130

M. Clermont: Monsieur le président, vu que notre temps est limité pour le premier tour, je vais poser des questions dans un autre domaine, celui des banques étrangères.

Dans votre mémoire, vous dites que le bill C-57, ou le bill C-15 que nous avons présentement à l'étude, limite les activités des banques étrangères au Canada et vous vous opposez à une telle procédure. Entre autres, vous dites qu'on donne le droit aux banques étrangères d'ouvrir seulement cinq succursales au Canada. Vous vous opposez à une telle procédure parce que vous voulez que les banques étrangères puissent être à la disposition des consommateurs canadiens. Pour ma part, j'ai lu plusieurs mémoires venant de banques étrangères, et j'ai eu l'impression que ces banques-là n'étaient pas intéressées à faire affaire directement avec les consommateurs canadiens; elles veulent plutôt se spécialiser dans certains domaines.

Nous avons eu des représentations devant ce Comité et il y en a sans doute d'autres qui vont venir d'ici la fin du mois. L'Association des banquiers canadiens est venue devant ce Comité; parmi les membres de cette Association, il semble y avoir un consensus, en surface, mais quand vous les questionnez, vous voyez que différentes banques n'ont pas la même politique en ce qui concerne les banques étrangères. Entre autres, certaines banques voudraient, par exemple, que le Canada accorde une charte à une banque étrangère venant de France sur une base de réciprocité. Mais vous, vous semblez ne voir aucune objection à ce que le gouvernement canadien accorde des chartes aux banques étrangères sans tenir compte de la façon dont les pays étrangers pourraient traiter les banques canadiennes ou les institutions canadiennes.

Professor Pattison: I think reciprocity should be demanded of foreign countries, but I think there are some other matters here. First, I telephoned in the last two weeks a number of foreign banks where I knew people and although several of the people I phoned said that they had no interest at all in the retail market, that they were interested in corporate or wholesale banking, the people to whom I did talk mentioned three or four, mainly U.S. banks and one British bank that would be interested in setting up a more extensive retail branch network if they had the ability. I think, perhaps, not all of the cards are on the table in terms of what might transpire and I think it could very well happen that there would be banks interested in that business. I think the Canadian Bankers Association view represents a compromise on the foreign banks and a number of the bankers that I have read about in the press that have testified before your Committee, at least one in particular, certainly has said that he has no objections to the restrictions on foreign banks being lifted. Personally, when I look at the Canadian financial system, I have to think that must be one of our more successful industries. To some extent concern with

[Traduction]

plupart des Canadiens ne qualifieraient pas de responsable un gouvernement qui, tout en se disant inquiet de l'avenir du pays, évite les questions économiques qui nous unissent.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, since my time on the first round is limited, I would like to move on to another area, that of foreign banks.

In your brief, you say that Bill C-57, or Bill C-15, which we are now considering, limits the activities of foreign banks in Canada and that you object to this procedure. You say, among other things, that foreign banks are allowed to open only five branches in Canada. You object to this because you would like Canadian consumers to have access to foreign banks. I have read several briefs submitted by foreign banks and I am under the impression that these banks were not interested in the Canadian consumer market; they would prefer to specialize in other sectors.

We have had witnesses before the Committee and no doubt there will be others before the month is out. The Canadian Bankers' Association appeared before the Committee; while there appeared to be a consensus among members of the Association, our questioning revealed that all banks do not have the same policy with regards to foreign banking. Certain banks, for example, would like Canada to grant a charter to a French bank on a reciprocal basis. But you do not seem to object to the Canadian government's granting charters to foreign banks without taking into account how Canadian banks and financial institutions will be treated in those countries.

M. Pattison: Je crois qu'il faudrait exiger la réciprocité, mais il y a d'autres facteurs qui entrent en ligne de compte. D'abord, j'ai téléphoné au cours des dernières semaines à de nombreuses banques étrangères où j'ai des contacts; plusieurs des représentants à qui j'ai parlé ont dit ne pas s'intéresser au marché de consommation, mais plutôt au marché commercial. Mais ils ont mentionné trois ou quatre banques—dont la plupart étaient américaines et l'une, britannique—qui voudraient, si elles en avaient les moyens, mettre sur pied un réseau de succursales. On ne peut pas vraiment prévoir ce qui arrivera et, à mon avis, il se peut fort bien qu'il y ait des banques qui s'intéressent au marché de consommation. Je crois que la position de l'Association des banquiers canadiens est le fruit d'un compromis, et j'ai lu dans les journaux que certaines des banques qui ont comparu devant le Comité ne s'opposent pas à ce que les restrictions sur les banques étrangères soient supprimées. Je crois personnellement que notre secteur financier est parmi ceux qui connaissent le plus de succès. Dans une certaine mesure, ce désir de limiter les activités des banques étrangères m'insulte en tant que Canadien. Si je voyais que le

[Text]

limiting the activities of foreign banks here is demeaning to me as a Canadian because if I think we have such a successful Canadian industry and it is not able to compete with certain foreign banks, it suggests to me, in conjunction with many of our other kinds of concerns with foreign ownership, that we must not be very capable at many functions.

Mr. Clermont: One second, sir, this week we had before the subcommittee a representative of the Northland Bank and it is a new bank. If you look at the five biggest banks I would agree maybe with you that they can compete with foreign banks, but if you look at all the banks under Annex A, I am sorry, sir.

Professor Pattison: I think I would feel much more comfortable accepting limitations on foreign banks if by various other measures we could open up the Canadian financial system domestically. The reason I am fairly indifferent to the influx of foreign bankers is that, as you know, there are many impediments to the increase in competition domestically. It is not that easy to become a bank. Even if you do become a bank, as you recognize, the top banks have an extensive branch network; the smaller banks must incur all of those fixed costs at an early stage in their development and have a great deal of difficulty competing.

But if I look at the small institutions, at the performance of the *Caisse Populaire* network and the credit unions, I regard those as being very successful institutions; and I, personally, do not worry about the ability of the Canadian financial system to compete. And if I do worry about the Canadian financial system being able to compete, then I think that it suggests that perhaps there is something wrong with them that they are not able to compete on an equal basis.

In fact, the Canadian banks have probably developed more expertise in the branch banking network than U.S. banks, in any event, because as you know, in something like 35 of the U.S. states, they are not allowed to undertake branching. So we have developed technology, computerized transfer systems, that I think even in the *Caisse Populaire* credit union network offer us quite a bit of success.

Mr. Clermont: Thank you, Mr. Chairman. Thank you, sir.

The Chairman: Thank you, Mr. Clermont.

Mr. Lambert.

Mr. Lambert (Edmonton West): Mr. Chairman, turning to the résumé that Professor Pattison has put forward, I am interested in what he means by "more competition". They are great buzz words, and over in the Department of Consumer and Corporate Affairs, that seems to be the end-all and be-all of the so-called market relationship, that there be "more competition".

What do you mean by "more competition"? And what advantages would it mean for the whole of Canada, not just for the guy who wants a loan of \$50 because he has got no credit, as against Canadian companies operating in the inter-

[Translation]

secteur que je considérais comme étant très fort n'arrivait pas à faire concurrence aux banques étrangères, j'aurais tendance à croire, étant donné les autres problèmes que nous pose la mainmise étrangère, que nous ne sommes pas très habiles.

M. Clermont: Un moment, monsieur, s'il vous plaît. Cette semaine nous avons eu comme témoins des représentants d'une nouvelle banque qui s'appelle la Norbanque. Je conviens que nos banques importantes pourraient faire concurrence aux banques étrangères; mais si vous examinez la liste des banques à l'annexe A, je regrette, monsieur, mais ce n'est pas toujours le cas.

M. Pattison: Je serais plus prêt à accepter les restrictions qui s'appliquent aux banques étrangères si nous pouvions, par d'autres moyens, supprimer les restrictions qui s'appliquent à nos propres institutions financières. Si la venue des banques étrangères ne m'inquiète pas indûment, c'est que l'accès au marché, canadien n'est pas, comme vous le savez, des plus faciles. Il n'est pas facile de créer une banque. Même si vous réussissez, comme vous le savez, les grandes banques ont déjà un réseau bien étendu de succursales; les banques plus petites doivent encourir tous les mêmes frais fixes plus tôt dans leur évolution et éprouvent donc beaucoup plus de difficultés à faire concurrence.

Si l'on examine les petites institutions, le rendement des Caisses Populaires et des caisses de crédit, j'estime que celles-ci ont très bien réussi; personnellement, je ne m'inquiète pas de la capacité du régime financier canadien à exercer une concurrence. Si je devais m'en inquiéter, alors je crois que cela signifierait qu'il y a quelque chose qui ne va pas et qui rend les institutions financières incapables de faire concurrence sur un pied d'égalité.

En fait, les banques canadiennes ont probablement acquis plus de compétence en gestion de succursales que les banques américaines, puisque comme vous le savez, dans quelque 35 états américains, il est interdit d'établir des succursales bancaires. Nous avons donc conçu des techniques, des régimes de transfert par ordinateur et je crois que même le réseau des Caisses Populaires et caisses de crédit nous montre toute une réussite.

M. Clermont: Merci, monsieur le président. Merci, monsieur.

Le président: Merci, monsieur Clermont.

Monsieur Lambert.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Monsieur le président, pour revenir au résumé que nous a présenté le professeur Pattison, j'aimerais bien savoir ce qu'il entend par «plus de concurrence». Ces mots font choc et au ministère de la Consommation et des Corporations, c'est, semble-t-il, l'objectif ultime, la fin des fins de la mise en marché, qu'il y ait «plus de concurrence».

Qu'entendez-vous par «plus de concurrence»? Quels en seraient les avantages pour l'ensemble du Canada, pas seulement pour celui qui veut un prêt de \$50 parce qu'il n'a aucun crédit, ni pour les entreprises canadiennes œuvrant dans le

[Texte]

national field who have major financing requirements and where you have got to have big operations if you are going to have any clout? You know, an 18-year old recruit in hockey or in baseball has not got much clout when he comes up against the pros.

Professor Pattison: I view competition in this sense not as a buzz word but merely the freedom to undertake whatever commercial activities a bank or any financial institution deems desirable. I think that if one looks back over recent years, one sees that banks have got into new lines of business: for example, consumer lending after the last Bank Act with the elimination of the ceiling on interest. Simply the freedom to get in there where they see a market and to pursue it is what I regard as effective competition.

I realize that you can grant people the freedom to compete and they may not choose to undertake it but at least they have the right to compete for a certain market if they see it. In terms of the industrial sector, I think we have seen many instances in the last 10, 20 or even 100 years where far more competition domestically, the freedom for individual institutions to go out after business, would have been very desirable.

In a book called *The Risk Takers*, about providing venture capital for Canadian firms, it mentioned that one Canadian chartered bank attempted to set up a venture capital outfit, and that certainly would have been desirable from the point of view of promoting Canadian business; and certainly the bank was willing to take the risk. The amount of risk in any event would have been a small part of their total assets: shareholders would not have been endangered; and yet I believe it was the Office of the Inspector General of Banks that said that that would not have been an appropriate activity. Here is an example where . . .

Mr. Lambert (Edmonton West): Right at that point: could you tell me under what authority the Inspector General had anything to say about that? Because until now the Inspector General's activities have been passive, receiving returns.

Professor Pattison: Well, all I can report is what was reported in the book and in the press. Now I believe that, subsequently, the bank was permitted to go into this venture capital activity, but initially it was denied that bank.

I use that only as an example of what I regard as meaningful competition: not fighting one another for a piece of business but merely that when they see a market to serve Canadians, such as yourself and myself, they should be free to undertake that business.

• 1140

Mr. Lambert (Edmonton West): I wondered whether you meant more competition from the individual's point of view or that of a corporate individual, that is, an opportunity to shop around for services, more services and at cheaper rates.

[Traduction]

secteur international et qui ont de grands besoins d'argent puisqu'il faut mettre sur pied des opérations d'envergure pour avoir un certain poids? Vous savez la recrue de 18 ans au hockey ou au baseball n'a pas beaucoup de poids lorsqu'elle doit se mesurer aux professionnels.

M. Pattison: La concurrence n'est pas pour moi un mot choc, mais simplement la liberté d'entreprendre les activités commerciales qu'une banque ou que tout autre organisme financier estime souhaitable. Si l'on regarde ce qui s'est passé ces dernières années, on constate que les banques se sont lancées dans de nouvelles sphères d'activités: par exemple, les prêts aux consommateurs après la dernière révision de la Loi sur les banques qui éliminait le plafonnement d'intérêt. Il s'agit simplement de la liberté pour les banques lorsqu'elles voient un marché de s'y engager et d'être en mesure d'exercer une concurrence efficace.

Je me rends compte que vous pouvez accorder aux gens la liberté de faire concurrence et qu'ils peuvent choisir de ne pas s'en prévaloir, mais au moins, ils ont le droit de tenter de saisir un certain marché s'ils le voient. En ce qui concerne le secteur industriel, je crois que nous avons vu des cas au cours des 10, 20 ou même 100 dernières années où il aurait été très souhaitable qu'il existe plus de concurrence à l'échelle nationale et plus de liberté pour chaque organisme de se lancer dans les affaires.

Dans un livre intitulé *The Risk Takers* qui porte sur le capital de risque des sociétés canadiennes, il est question des tentatives d'une banque à charte canadienne qui voulait établir un service de capitaux de risque ce qui aurait certainement été souhaitable pour promouvoir le commerce canadien. La banque était très certainement disposée à courir le risque. De toute façon ce risque ne représentait qu'une toute petite partie des avoirs de la banque: les actionnaires n'auraient rien risqué; et pourtant je crois que ce fut le bureau de l'Inspecteur général des banques qui a déclaré qu'il ne s'agissait pas là d'une initiative souhaitable. Voici un exemple . . .

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Un instant: pouvez-vous me dire en vertu de quelle autorité l'Inspecteur général avait quoi que ce soit à dire à ce sujet? Jusqu'à maintenant les activités de l'Inspecteur général ont toujours été passives puisqu'il reçoit des rapports.

M. Pattison: Tout ce que je peux vous dire, c'est ce dont il a été question dans le livre et dans les journaux. Remarquez que je crois que par la suite on a permis à la banque d'offrir des capitaux de risques, mais au départ on le lui avait refusé.

Ce n'est qu'un exemple de ce que j'entends par une concurrence digne du nom: pas de combattre l'un et l'autre pour avoir un morceau du gâteau, mais simplement lorsque l'on voit qu'il existe un marché pour servir les Canadiens, vous et moi, qu'on soit libre de s'engager dans cette activité.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Je me demandais si vous vouliez dire plus de concurrence du point de vue de l'individu ou du point de vue des corporations, c'est-à-dire la possibilité de marchander, d'obtenir plus de services à des taux plus bas.

[Text]

Although, if I may say so, those people who make such assertions have yet to explain how they think they can affect the market rate for interest.

Professor Pattison: It is true that the Bank of Canada determines rates quite independently of the market. We have seen that in respect of mortgages rates recently, where the market is tending one way and central bank interest rates are tending another way.

I think that basically the advantage comes from a lot more institutions having the freedom to serve people, as I mentioned. I think one way you will see this in a concrete manner is that firms in their credit activities will find it more worthwhile to set up specialized groups to inquire about particular industries.

This is one attribute that the U.S. banking system has, that with such a large number of banks in the United States many of them have set up in their lending department small groups which become very familiar with certain industries. In Canada we have seen certain struggling and perhaps technologically-based industries which have gone to the banks and the banks have said that this is very good, it looks like quite a reasonable proposal, but we do not know enough about the computer software business to make an effective appraisal of what your long-term success is. In the United States, because there are more of them and they are specialized, they are able to undertake the fixed costs of setting up a group that knows about particular industries. So by shopping around, a corporate customer might very well find that he can find somebody who will specialize sufficiently in what he would like to undertake.

I think it also goes in line with perhaps loosening-up the treatment of what is security and what is a loan, because for many types of lending activities it might be desirable, as many European banks do, and German banks in particular, to acquire a bit of the equity of a firm. But that is another matter.

Mr. Lambert (Edmonton West): I suppose what you are saying is that if a bank feels it should get into the trust business, it could get into the trust business. If it wants to engage in an extension of its data-processing facilities, and is able to offer more and less expensive services to its customers or to the public, that is all right as if it has the expertise they can do so, more particularly get into the business of leasing more extensively than they do now. Although it is strange that those who make so many representations against banks getting into the leasing business fail to realize that the biggest vehicle lessor in the country is a subsidiary of an American bank which operates quite independently of the Bank Act. Do you feel that banks could get into that business, that they could get into merchant banking operations such as you are talking of, the Germans and the British? I personally advocate that.

[Translation]

Toutefois, permettez-moi de le dire, ceux qui formulent de telles affirmations n'ont toujours pas expliqué comment ils pensent pouvoir modifier les taux d'intérêt sur le marché.

M. Pattison: Il est vrai que c'est la Banque du Canada qui fixe les taux d'intérêt, indépendamment des conditions du marché. Nous l'avons vu tout récemment en ce qui concerne les taux hypothécaires, alors que le marché allait dans un sens et que les taux d'intérêt de la banque centrale allaient dans l'autre.

Au fond, je le répète je crois que l'avantage découle du fait qu'un plus grand nombre d'institutions ont la liberté de servir les consommateurs. Vous en verrez le résultat de façon concrète parce que les organismes financiers trouveront qu'il vaut la peine de constituer des groupes spécialisés pour leurs services de crédit qui se renseigneront sur des industries particulières.

C'est là l'un des avantages du régime bancaire américain. Vu le très grand nombre de banques aux États-Unis, nombre d'entre elles ont constitué, au sein de leur service de prêts, de petits groupes qui connaissent maintenant très bien certaines industries. Au Canada, nous avons été témoins d'un certain pataugement en ce sens qu'il arrive que des industries techniques aillent voir les banques et que les banques leur répondent que oui, cela semble très bon, c'est une proposition assez raisonnable, mais nous ne nous y connaissons pas assez en programmes d'ordinateurs pour être en mesure d'évaluer vos chances de succès à long terme. Aux États-Unis, parce que les banques sont plus nombreuses, parce qu'elles sont spécialisées, elles sont en mesure d'assurer les coûts fixes de la création d'un groupe qui a des connaissances spécialisées sur certaines industries. Ainsi, en faisant la ronde, une corporation pourrait très bien trouver quelqu'un qui se spécialisera suffisamment dans le domaine de ce qu'elle veut entreprendre.

Cela va peut-être de pair avec une définition plus large de ce qui constitue une garantie et de ce qui constitue un prêt, car pour de nombreux types de prêts, il serait peut-être souhaitable, comme le font beaucoup de banques européennes, et plus particulièrement les banques allemandes, d'acquiescer une petite partie des actions d'une entreprise. Mais c'est là une autre question.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Je suppose que vous dites en fait que si une banque veut entreprendre des opérations de fiducie, elle devrait pouvoir le faire. Si elle veut augmenter ses installations de traitement des données, et être ainsi en mesure d'offrir plus de services, à moins cher, à ses clients ou au public, c'est parfait, et si la banque a les compétences nécessaires, elle peut tout particulièrement se lancer dans le commerce de location, plus qu'elle ne le fait maintenant. Il est cependant étrange que ceux qui s'opposent si fermement à ce que les banques se lancent dans la location ne se rendent pas compte que la plus grande entreprise de location de véhicules au pays est une filiale d'une banque américaine qui fonctionne tout à fait indépendamment de la Loi sur les banques. Croyez-vous que les banques pourraient entreprendre ce genre de commerce, qu'elles pourraient entreprendre des activités de banques marchandes comme celles dont vous parliez, dans le cas

[Texte]

Professor Pattison: I see no trouble with that whatsoever. In fact, if you look at the major reports on foreign ownership in this country, the Gray report, the Watkins report, going back perhaps to some of the studies for Walter Gordon's Royal Commission on Canada's Economic Prospects, it has been the lack of a merchant banking sector that has been identified as one of the continuing problems with financing young, junior firms in this country.

Mr. Lambert (Edmonton West): Yes.

Professor Pattison: It is difficult to find any reason to prohibit that. Although, I did mention in my brief that there are obvious conflicts of interest, such as the trust area, where one might very well want to consider whether market segmentation is still desirable. But, as you know, there are many people who regard the best way to eliminate that type of conflict of interest not being by market segmentation, which restricts the number of people in that business, but by better disclosure requirements. So even that is not a cut-and-dried case, although I am willing, I suppose, to continue market segmentation for trust functions.

• 1145

Mr. Lambert (Edmonton West): Now, may I switch to another point? This is the second one, where you say federal-provincial issues have not been properly handled. Do I sense—although you do not express it, I think that is in the back of your mind—that the Bank Act should define the business of banking and that anybody who engage in the business of banking comes in under that umbrella? That is the determinant, not whether you are incorporated provincially, because that is merely an act that is allowed to a provincial government, to incorporate a company, but beyond that in many fields the province has nothing to do. It could preside at the birth of a company, much as a midwife or a doctor can do, but beyond that it has nothing to say to it in broadcasting, operating aircraft, any number of operations. It is then governed by federal legislation and under those circumstances anybody who engages in the business of banking is there and subject to the Bank Act, to a bank act. Is that what you were talking about?

Professor Pattison: I believe that captures a good deal of my concerns. As you know, it is an extremely complicated area, and the provinces do exert quite a bit of authority, or they could choose to exert it in certain areas, including the registration of companies, deposit insurance in the case of Quebec, provincial laws which treat caisse populaire and credit union reserves. Because firms overlap and compete in similar markets, which may bring a source of conflict between what provinces want and what the federal government wants, and because we should have a national capital market—the Crédit Foncier should be able to operate wherever it wants on terms

[Traduction]

des Allemands et des Britanniques? Personnellement, c'est ce que je préconise.

M. Pattison: Je n'y ai pas la moindre objection. En fait, si vous regardez les principaux rapports sur la propriété étrangère au pays, le rapport Gray, le rapport Watkins, et même plus loin en arrière, les études pour la Commission royale de Walter Gordon sur les perspectives économiques du Canada, on constate que c'est justement le manque d'un secteur de banques marchandes qui constitue l'un des problèmes continuels du financement des jeunes entreprises au pays.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Oui.

M. Pattison: Il est difficile de trouver des raisons pour l'interdire.  videmment, j'ai mentionné dans mon mémoire divers domaines évidents de conflits, tels que les fiducies qu'il faudrait peut-être examiner pour voir si une segmentation du marché est toujours souhaitable. Mais comme vous le savez, nombreux sont ceux qui estiment que la meilleure façon d'éliminer ce genre de conflits d'intérêt n'est pas une segmentation du marché, qui limite le nombre de personnes dans ce secteur d'activités, mais plutôt de meilleures normes de divulgation. Et donc, même là, on n'a pas un cas net et précis, bien que je sois disposé, je suppose, à voir continuer la segmentation du marché pour les fiducies.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Permettez-moi de passer à un autre sujet. Il s'agit de la deuxième question traitée dans votre mémoire où vous dites que les questions fédérales provinciales n'ont pas été traitées d'une façon appropriée. Est-ce que je dois comprendre, même si vous ne le précisez pas, que, d'après vous, la Loi sur les banques devrait définir le domaine des affaires bancaires et que toute institution qui voudrait travailler dans ce domaine devrait tomber sous une même Loi? La question essentielle qui se pose n'est pas de savoir si vous êtes constitué en société auprès du gouvernement provincial car les lois de constitution en société ne confèrent pas au gouvernement provincial le compétence sur de nombreux domaines. Le gouvernement provincial peut bien créer une société, comme la sage-femme ou le docteur président à la naissance d'un enfant, mais n'a pas grand-chose à dire par exemple dans les secteurs des opérations de radiodiffusion, de navigation aérienne et bien d'autres. La plupart de ces domaines tombent sous le coup de la loi fédérale; et, dans ces circonstances, il en irait de même pour une personne qui s'engage dans les affaires bancaires, elle tomberait sous le coup de cette unique Loi sur les banques? Est-ce bien là ce que vous avez à l'esprit?

M. Pattison: Je pense que vous avez bien compris un grand nombre de mes inquiétudes. Comme vous le savez, ce domaine est extrêmement complexes mais les provinces, en fait, exercent pas mal de pouvoir dans certains secteurs, y compris l'enregistrement des sociétés, l'assurance-dépôts au Québec. Ce sont des lois provinciales qui régissent les réserves des caisses populaires et des caisses de crédit. Le fait que des entreprises puissent avoir des opérations qui chevauchent un même marché peut être source de conflit entre les d sirs des gouvernements des provinces et ceux du gouvernement fédéral. Nous devrions créer un marché national des capitaux. Ainsi le

[Text]

identical with the chartered banks—I think we need to have some sort of umbrella.

But rather than define what banking is, what I would suggest, I suppose, and what is consistent with my opening statement today, is to loosen up what is called banking, except for obvious problem cases such as the conflict between trust and banking business. Aside from such conflicts, one could very well leave what is a definition of banking quite open. There are certain functions, I suppose, that are minimal to such a definition, but I think it is not a difficult job to put into law some umbrella that would encompass quite a large number of functions.

The Chairman: Mr. Lambert, have you any more?

Mr. Lambert (Edmonton West): That is it.

The Chairman: Dr. Philbrook.

Mr. Philbrook: Thank you very much, Mr. Chairman. Thank you, Professor Pattison, for a very succinct concise report to us and a very interesting one, I should say even striking. There is no question right from the first that it probably gives us one of our best examples of a liberal, open, unrestricted approach to this important area of banking, and an obvious parallel to the debates that have been going on about the rest of the business world in general in terms of trade, free trade or, as some people would call it, freer trade or, bringing in some of the other concerns, fair trade.

Going down your four points on the first page, I would certainly agree with some of them, although obviously there are some concerns. There is always a balance of considerations in these things. "Further liberalization of competition among financial institutions is not only desirable but inevitable". I think that is desirable in any business sector and certainly in this one. Particularly where we run into problems with the chartered banks that have enjoyed a very favoured position in this country and profited from it handsomely, I criticize for not returning some of this largesse to some of those sectors like small business.

However, obviously we have some concerns there, as in the free trade area. If we work towards the ideal we have this concern about everybody playing fair, particularly our trading partners in other countries. The non-tariff barrier situation, which is a very difficult and appalling one, for example, might have its counterpart here. There has already been a mention of concerns about reciprocity. Would there be real reciprocity or would we have countries playing games to the disadvantage of a smaller economy like Canada?

[Translation]

Crédit foncier devrait pouvoir effectuer ses opérations où il le veut dans les mêmes conditions que les banques à charte; et, en ce sens, je crois qu'il est nécessaire que ce soit une même loi qui les régit.

Mais, plutôt que de définir ce qu'est le domaine des opérations bancaires, je préférerais, et cela reste dans la logique de ma déclaration d'ouverture, assouplir la définition des opérations bancaires, sauf lorsqu'il se produit des conflits évidents comme dans le cas des affaires des sociétés de fiducie et des banques. Mais, en dehors de ces cas, la définition des affaires bancaires pourrait rester très souple. Bien sûr, il y aurait des conditions minima à remplir, cependant je crois qu'il ne serait pas difficile de s'arranger pour qu'un grand nombre de fonctions, d'opérations tombent sous la compétence d'une même Loi.

Le président: Monsieur Lambert, avez-vous autre chose à dire?

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Non.

Le président: Monsieur Philbrook.

M. Philbrook: Merci beaucoup, monsieur le président. Je vous remercie, monsieur Pattison, de nous avoir fourni ce rapport concis, fort intéressant et, je dirais même, frappant. Il n'y a pas de doute qu'il s'agit là d'un exemple frappant de la façon d'aborder cette question des affaires bancaires d'une façon libérale et libre de toute restriction. J'aimerais établir un parallèle entre cette façon d'aborder le problème et les discussions qui se tiennent dans le reste du monde des affaires en général sur la façon de rendre plus libre le commerce, ou peut-être, de rendre les échanges plus justes.

Passons en revue les quatre points exposés à la première page. Je suis certainement d'accord avec certains d'entre eux, mais il ne reste pas moins que certaines questions m'inquiètent. Lorsque vous dites qu'il est non seulement souhaitable mais inévitable que la concurrence entre les institutions financières devienne plus libre, je crois qu'il faut tenir compte dans nos considérations d'un certain équilibre. Je suis d'accord pour dire que rien n'est plus souhaitable surtout dans ce secteur et qu'on songe particulièrement ici au cas des banques à charte qui ont profité d'une situation privilégiée dans notre pays. Ce que je leur reproche, par contre, c'est de n'avoir pas fait profiter des avantages qu'elles ont reçus certains secteurs tels que celui de la petite entreprise.

Dans ce dernier cas, il est évident que nous nourrissons certaines inquiétudes, comme dans le domaine, par exemple, du libre-échange. Si l'on veut comme idéal que tout le monde joue franc jeu, particulièrement dans le cas de nos partenaires commerciaux dans d'autres pays, il est difficile d'en arriver là quand on songe par exemple au cas des barrières non tarifaires. La situation est difficile et même effrayante et on pourrait établir un parallèle avec la situation dans notre cas. On a déjà parlé de réciprocité. Or, est-il possible d'avoir une véritable réciprocité ou est-ce que certains pays ne vont pas profiter des désavantages que présente une économie moins importante comme celle du Canada?

[Texte]

• 1150

We have already heard mention this morning about the testimony we had yesterday from the trust companies who were here saying, we just cannot compete with the banks and we do not think the banks could provide the personal and professional type of service we could in the first place. If we were to try to compete directly by adopting banking functions, we just simply could not do it. We do not have the size, the power, the know-how, or anything else to go along with it. The problem is both at home and overseas.

On the second point about federal-provincial issues being better handled, I would agree. I think that is a very needy area and this comes into many other things too like all the consumer areas we have, the urban affairs areas.

In three and four, this is an area I not only am not very well informed about but I found your comment interesting about a decennial review as being desirable but certainly more than an analysis by such a body as the Economic Council of Canada. Before we get into a little more comment on my previous remarks, could you explain that comment in No. 4?

Professor Pattison: I believe most economists in Canada such as myself, who are interested in the topic will read the reports of the Economic Council of Canada. When *Efficiency and Regulations* was published there were many curious aspects about it. For one, the Economic Council of Canada had a study conducted on reserve requirements. I mentioned that study earlier. They had staff who knew a good deal about the nature of reserve requirements. They hired a consultant who had written on the question of reserve requirements to vet the final report. They still had arguments in their case that were not in their book, *Efficiency and Competition*, which were not consistent with the body of well-recognized economic literature. I think that immediately strikes anyone such as myself as a bit peculiar—a specialized institution which says something which is inconsistent with the basic literature.

In talking to people in the financial community, one reason that was suggested quite strongly and backed up by certain facts was that the Economic Council of Canada worked closely with certain government bodies to produce this. It is only reasonable that they talked to the Bank of Canada and the Department of Finance in producing a document on the Bank Act. However, since the senior officers of the Economic Council of Canada have all been deputy ministers of government departments and will return to being members of the government public service, I think it is asking a bit much to have them make recommendations which may be inconsistent with the way in which perhaps monetary policy is implemented.

So what I am saying, in brief, is that the Economic Council of Canada can perform a useful function but I think their

[Traduction]

Ce matin, nous avons entendu parler de ce témoignage des compagnies de fiducie qui indiquaient hier qu'elles ne pouvaient pas concurrencer les banques et qu'elles pouvaient rendre des services personnels et professionnels que les banques ne pouvaient fournir. Si les compagnies de fiducie voulaient prendre en mains les fonctions bancaires, elles ne pourraient pas concurrencer directement les banques car elles n'ont ni la taille, ni le pouvoir, ni le savoir-faire de ces dernières. Ce problème se pose aussi bien sur le marché intérieur que sur le marché extérieur.

Je suis d'accord avec vous sur le deuxième point. A mon avis, les questions où le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux sont impliqués, n'ont pas été traitées d'une façon appropriée. Je crois que dans ce domaine, il y a énormément à faire et que cela touche à toutes sortes de questions dans tous les secteurs intéressant le consommateur, le secteur des affaires urbaines.

Pour les troisième et quatrième points, je ne suis pas assez renseigné. Cependant, je trouve intéressant votre remarque comme quoi une révision tous les dix ans est plus utile que des analyses comme celles du Conseil économique du Canada. Avant d'entrer dans plus de détails, pourriez-vous nous expliquer cette remarque faite au numéro 4?

M. Pattison: Je crois que la plupart des économistes au Canada qui, comme moi, s'intéressent au sujet, liront les rapports présentés par le Conseil économique du Canada. Lorsque le rapport *Efficacité et réglementation* a été publié, on a constaté toutes sortes de choses curieuses. Tout d'abord, le Conseil économique du Canada avait effectué une étude sur les exigences au point de vue réserves, étude dont j'ai parlé plus tôt, et le Conseil disposait de personnes qui en connaissaient long sur ces exigences. Il avait engagé un conseiller pour revoir le rapport définitif et ce conseiller avait déjà rédigé des articles sur la question des réserves. Malgré tout, dans son livre, *Efficacité et concurrence*, le Conseil présentait des arguments qui n'étaient pas acceptés dans les autres documents reconnus dans le domaine économique. Lorsqu'une institution spécialisée avance des arguments qui sont incompatibles avec ce que l'on trouve dans les documents fondamentaux, une personne comme moi s'en aperçoit tout de suite.

En discutant avec des spécialistes de la finance et en s'appuyant sur certains faits, il ressort assez nettement que ces illogismes du Conseil économique du Canada résultent du fait que cet organisme travaillait en étroite collaboration avec certains organismes gouvernementaux lorsqu'il a établi ce document. Naturellement, lorsque le Conseil veut établir un document sur la Loi sur les banques, il va en discuter avec la Banque du Canada et le ministère des Finances. Toutefois, puisque les agents supérieurs du Conseil économique du Canada sont tous d'anciens sous-ministres et qu'ils reviendront à la Fonction publique, ce serait, je crois, un peu trop leur demander de présenter des recommandations qui iraient à l'encontre de la façon dont, peut-être, la politique monétaire est appliquée.

En résumé, le Conseil économique du Canada peut certainement remplir un rôle utile mais le document qu'il a fourni

[Text]

document illustrates that far more independence of the government is probably necessary to guarantee it. Certainly, when a person can move from being a deputy minister of a major government department implementing government policy to recommending policies which should bring in a consensus from labour, business, and many other groups, one has to be somewhat sceptical about the independence of these views.

Mr. Philbrook: Obviously, even without that, economic bodies are working under pretty serious difficulties these days. One only has to compare the economic projections and see the differences and the discrepancies there, even though they are on a one-year basis.

Have you talked to any of the people in the Economic Council, expressed your views to try to get an answer or a response that would explain some of your concerns?

Professor Pattison: I would not want to implicate anyone in the Council but I think there are a number of factors. One is that it is so closely tied up with government. In fact, many of the employees of the Council have worked in other government departments. So it is very closely connected with the government, which I do not think is desirable.

Another factor that is probably responsible is that you should not run an organization like that with public servants. For one reason, you hire somebody to do a report on trade, and, because he is a public servant, you cannot get rid of him and then hire somebody to do something on banking. You may hire somebody with expertise in one area and then ask him to write a report on banking six months later. That is not how you acquire specialized knowledge which is appropriate to particular industry studies. I think we all recognize that, and I think that is just one of the drawbacks of the way it operates. It is a management problem and they probably recognize it themselves. They have to use employees which are perhaps not the best for some of these activities.

• 1155

I worked for a while for the Ontario Economic Council and at that time we brought in people for a particular study such as housing, and we would buy the best people we could who knew something about housing. They would do the housing report and they would leave because we did not want to use somebody who knew something about housing to do a report on closing hospital beds. Yet when you have a permanent institution, that is the type of situation you get into.

In contrast, when one goes back to look at the excellent report of the Porter Commission, which was wider, very well respected, if one looks at the credit that was given the Porter Commission on banking and finance in the nineteen-sixties, it is a very different document. I think it is worth while considering that perhaps that is a better way to accomplish this end if one can do it economically. Royal commissions tend to be

[Translation]

indique bien qu'il faudrait qu'il soit plus indépendant du gouvernement pour nous donner cette garantie. Il est évident que lorsqu'une personne veut passer du poste de sous-ministre d'un ministère important qui est chargé d'appliquer les politiques gouvernementales à un poste où il est chargé de recommander des politiques qui nécessitent le consentement du monde du travail, des affaires ou de beaucoup d'autres groupes, on peut rester assez sceptique sur l'indépendance des opinions qu'elle avance.

M. Philbrook: De toute évidence, même indépendamment de cette question, les organismes économiques doivent travailler de nos jours dans un climat très difficile. Il suffit de comparer les prévisions économiques et de constater les écarts, même dans le cas d'une année.

Est-ce que vous avez parlé à ces gens du Conseil économique pour leur indiquer vos opinions et leur demander de répondre à certaines questions qui vous préoccupaient?

M. Pattison: Je ne voudrais pas viser quelqu'un en particulier au Conseil, mais je crois qu'il faut tenir compte d'un certain nombre de facteurs. Tout d'abord, le Conseil est étroitement lié au gouvernement et beaucoup de ses employés ont travaillé dans d'autres ministères. Par conséquent, une relation aussi étroite ne me paraît pas souhaitable.

Un autre facteur en cause est probablement le fait qu'une organisation de ce genre ne devrait pas comprendre de fonctionnaires. Tout d'abord, lorsque vous engagez quelqu'un pour faire un rapport sur le commerce, s'il est fonctionnaire, vous ne pouvez le mettre à la porte afin d'engager quelqu'un d'autre pour rédiger un article sur les banques. Vous engagerez peut-être quelqu'un qui est compétent dans un certain domaine, puis, six mois après, vous lui demandez de rédiger un rapport sur les banques. Ce n'est pas ainsi qu'on peut acquérir les connaissances spécialisées nécessaires à des études industrielles précises. Je crois que nous le reconnaissons tous et ce n'est là qu'une des lacunes de ce processus. C'est un problème de gestion qu'ils reconnaissent probablement eux-mêmes. Ils doivent utiliser des employés qui ne sont peut-être pas les plus qualifiés pour certaines de ces activités.

Pendant un certain temps, j'ai travaillé pour le Conseil économique de l'Ontario et à cette époque, nous avions formé une équipe pour mener une étude sur un sujet précis, telle l'habitation; nous engagions les personnes les plus qualifiées dans le domaine de l'habitation. Après avoir fait leur travail, ces gens sont partis car nous ne voulions pas que des personnes spécialisées dans l'habitation fassent un rapport sur l'élimination de lits d'hôpitaux, par exemple. Et pourtant, dans le cas d'institutions permanentes, c'est le genre de situation qui se présente.

En comparaison, quand on pense à l'excellent rapport de la Commission Porter, rapport plus vaste et respecté, quand on pense à la reconnaissance qu'a obtenu la Commission Porter sur les banques et les finances dans les années 60, on constate qu'il s'agit d'un document très différent. Pour moi, il vaudrait la peine de voir si ce n'est peut-être pas là une meilleure façon d'atteindre ce but, avec la même économie. Les commissions

[Texte]

expensive, and the Economic Council of Canada might very well be cheaper than Royal commissions. But I think certainly in terms of independence and in terms of competence of the specialists, not in terms of day-to-day work but in terms of specialists who do special reports to the Council, Royal commissions are certainly superior.

Mr. Philbrook: You would seem not to see this situation with ECC changing in the near future, from what you said.

Professor Pattison: No, I really do believe, however, that independence is the most desirable characteristic for a body which is going to come out with recommendations for the country as a whole. I think when you are that close to government, it is inevitable the way it is set up that that cannot be desirable. Nor can labour and other groups in business be expected to believe that such reports are going to be unbiased.

Mr. Philbrook: This is my last question, Mr. Chairman. It reverts back to what we were saying on the first point, that in the long-term theory at least, liberalization is certainly desirable in all these areas towards competition, towards fairness, stimulus, et cetera. But there are some very real short-term considerations in terms of whether people play reasonably fairly by the rules. People who have these concerns have suggested a number of points, some of which are already in the Act, some of which have been proposed in the White Paper but perhaps not in the present proposal for changes in the Act and so on. I would like to read a number of them and you may make a note of them and see if you have any particular comments, Professor Pattison.

They include, for example, the five branch limitation for banks; the \$500 million assets limitation; tightening the definition of a branch to include automated tellers and so on; frequent renewal of licenses, even on a one-year basis; and of course as we mentioned before, a formal revue procedure for determining reciprocity which could be very detailed and very penetrating, pinning things down to fine detail; tighter taxation rules and regulations in this area of banking; divestment or disinvestment in stages of excess holdings in other foreign banks in Canada, such as Citicorp, the Citicorp mercantile problem; and perhaps setting aside a ten-year period or some such period before permitting more foreign banks and extension of present foreign banks to allow a greater setting up of more new Canadian banks, and this type of thing. You obviously are for a liberalized system with the fewest restrictions as possible, but would these seem to you to be unnecessary and undesirable?

Professor Pattison: Let me say that in making my recommendation, I perhaps worried the most about my recommendation concerning foreign banks. That is the thing that I think is the weakest spot in my argument. But I think I made that because I think the competition is desirable. Or at least the freedom to compete is desirable. I see the drawbacks coming either because of reciprocity, as you say—and Canadian banks

[Traduction]

royales ont tendance à être coûteuses et le Conseil économique du Canada serait peut-être un instrument moins onéreux que les commissions royales. Toutefois, abstraction faite du quotidien, les commissions royales sont, à mon avis, certainement supérieures au chapitre de l'indépendance et des compétences des spécialistes présentant des rapports au Conseil.

M. Philbrook: D'après ce que vous dites, vous semblez ne pas entrevoir qu'à cet égard, la situation du Conseil économique du Canada puisse changer dans un avenir rapproché?

M. Pattison: Non. Toutefois je crois fermement que l'indépendance est très souhaitable pour un organisme responsable de présenter des recommandations portant sur l'ensemble du pays. Quand on est si près du gouvernement, je crois qu'il est impossible que cela ne soit pas souhaitable. On ne peut s'attendre à ce que les syndicats et les autres groupes d'hommes d'affaires croient que de tels rapports sont objectifs.

M. Philbrook: C'est ma dernière question, monsieur le président. J'en reviens à ce que nous disions d'abord, c'est-à-dire qu'à long terme, du moins, la libéralisation est certainement souhaitable dans tous ces domaines à l'égard de la concurrence, de l'équité, du dynamisme, etc. Toutefois, on doit également penser aux considérations à court terme, à savoir si les joueurs respectent assez les règles du jeu. Ceux qu'animent de telles préoccupations ont fait des propositions, certaines étant déjà contenues dans la loi, d'autres ayant été présentées dans le Livre blanc, mais peut-être pas dans l'actuelle proposition de modifications de la loi. J'aimerais en lire quelques-unes que vous pourriez prendre en note pour les commenter, le cas échéant, professeur Pattison.

Elles comprennent par exemple la limite de cinq succursales pour ces banques; la limite de l'actif à 500 millions de dollars; la restriction de la définition de «succursale» pour inclure les guichets automatiques etc.; le renouvellement fréquent des permis, même après un an; évidemment, comme nous l'avons dit auparavant, une procédure officielle de révision visant à déterminer la réciprocité, procédure qui pourrait être très précise et approfondie, pour en arriver même aux petits détails; l'adoption d'une structure d'imposition plus sévère pour ce genre de banque; le désaisissement graduel des actifs excédentaires dans d'autres banques étrangères implantées au Canada, telle la Citycorp le problème de la Citycorp Mercantile; et peut-être l'établissement d'une période de dix ans, ou d'une période semblable, avant de permettre l'installation d'autres banques étrangères et la croissance de banques étrangères déjà implantées, ceci afin de permettre la création d'un plus grand nombre de nouvelles banques canadiennes, etc. Vous défendez évidemment un système libéral comportant le moins de restrictions possibles, mais ces propositions vous semblent-elles futiles, ou peu souhaitables?

M. Pattison: Quand j'ai fait mes recommandations, ce sont celles portant sur les banques étrangères qui m'ont le plus préoccupé. À mon avis, c'est là le point le plus faible de mon argument. Pourtant, si j'ai fait ces recommandations, c'est qu'à mon avis la concurrence est souhaitable, ou tout au moins, la liberté de faire concurrence. À mon avis, les difficultés viendront ou bien de la réciprocité, comme vous dites—par

[Text]

have had a very difficult time trying to get into the Japanese market, to use an example, and I think the Canadian banks are very right to withhold Canadian rights to Japanese banks until we get at least as good prospect of dealing and borrowing money, for example, on the Japanese market.

• 1200

Mr. Philbrook: There is also the problem that we do not have many Canadian companies in there, and the Japanese are not inclined to let us set up Canadian companies. It does not work, in practice; if they do not catch us on one thing, they catch us on another.

Professor Pattison: The other thing you did not mention is, really, what would happen to our Canadian banks if we had a lot of foreign banks here which managed to cream off the top of the business in terms of corporate finance? The reason I can cavalierly dismiss that is I would say, that is a problem with foreign ownership; and why do we not tackle the problem of foreign ownership rather than perhaps reduce competition in the financial sector? In other words, you cannot try to cross over from one problem to another. But as I say, that is a bit cavalier. I am not certain I believe that is an adequate response.

Mr. Philbrook: I think you know what the response has been to FIRA.

Professor Pattison: That is right. But I think one wants to monitor this carefully. The permission to expand the operation of foreign banks would be granted to Cabinet under the proposed Bank Act. What would be required, given the concerns you have raised about automatic teller machines, branching, \$500 million limit, the reviews, taxation, divestment, must be some type of supervisory operation within the Bank of Canada. I know the Bank of England has been tightening up its supervisory operations in recent years, and it would obviously call for much more detailed work at the Bank of Canada to monitor this. That is the only solution—for the Bank of Canada to have a good handle on this. That might seem inconsistent with my proposal for less regulation, but I see that as the only way of handling what is a very messy situation.

Mr. Philbrook: In effect what you are suggesting is a trade-off of informal restrictions replacing formal restrictions.

Professor Pattison: That is right. The Bank of England seems to have been quite successful at doing that.

Mr. Philbrook: Thank you, Professor Pattison.

The Chairman: Thank you, Dr. Philbrook.

Mr. McCain.

Mr. McCain: Mr. Chairman, the purpose, I suppose, of this bill is to establish a financial structure which will make it possible not only for banks to function but for other businesses to function in competition with businesses at home and abroad. I would like to ask Professor Pattison if he feels there is an obligation imposed upon the banks by this or earlier legislation to provide loans to business on a basis which would be com-

[Translation]

exemple, les banques canadiennes ont beaucoup de difficultés à s'implanter sur le marché japonais, et je crois que ces banques canadiennes ont tout à fait raison de ne pas ouvrir les portes aux banques japonaises jusqu'au moment où nous aurons au moins une bonne possibilité de transiger et d'emprunter de l'argent sur le marché japonais.

M. Philbrook: Un autre problème, également c'est qu'il n'y a pas beaucoup de sociétés canadiennes là-bas, et les Japonais ne sont pas portés à nous laisser s'établir chez eux. En pratique, cela ne fonctionne pas; s'ils ne nous attrapent pas au détour, ils nous prennent au prochain tournant.

M. Pattison: Vous n'avez pas non plus parlé de ce qu'il adviendrait de nos banques canadiennes si un grand nombre de banques étrangères installées ici réussissaient à s'accaparer la meilleure part du financement des grandes entreprises. Si je puis écarter cette question de façon aussi cavalière, c'est qu'à mon avis c'est là un problème découlant de la propriété étrangère. Pourquoi ne pas résoudre le problème de la propriété étrangère plutôt que de réduire la concurrence dans le domaine financier? Autrement dit, il est impossible de passer d'un problème à l'autre. Comme je le disais, c'est une réponse un peu cavalière. Je ne suis pas certain que ce soit là une réaction satisfaisante.

M. Philbrook: Je crois que vous connaissez la réponse donnée à l'Agence d'examen de l'investissement étranger.

M. Pattison: C'est exact. Toutefois, je crois qu'il faut bien surveiller ce processus. En vertu de la nouvelle loi, le cabinet aurait le pouvoir de permettre l'élargissement des opérations d'une banque étrangère. Compte tenu de vos préoccupations à propos des guichets automatiques, de l'établissement de succursales, de la limite de 500 millions de dollars, des révisions, de l'imposition fiscale, du désaisissement, il serait peut-être nécessaire d'établir un genre d'organisme de surveillance au sein de la Banque du Canada. Je sais qu'au cours des dernières années la surveillance de la Banque d'Angleterre est devenue plus sévère, et de toute évidence, la Banque du Canada devrait faire un travail beaucoup plus précis afin d'assurer cette surveillance. C'est la seule solution... la Banque du Canada doit prendre cette chose en main. Cela semble contredire ma proposition d'une réglementation moins étendue, mais je crois que c'est la seule façon de redresser cette situation regrettable.

M. Philbrook: Vous proposez donc le remplacement de restrictions officielles par des restrictions officieuses.

M. Pattison: C'est exact. La Banque d'Angleterre semble avoir assez bien réussi dans cette manœuvre.

M. Philbrook: Merci, professeur Pattison.

Le président: Merci, monsieur Philbrook.

Monsieur McCain.

M. McCain: Monsieur le président, je présume que le but de ce projet de loi est d'établir une structure financière rendant possible non seulement le fonctionnement des banques, mais également la concurrence de nos entreprises avec d'autres entreprises au pays et à l'étranger. Je voudrais que le professeur Pattison nous dise si, à son avis, aux termes de la loi actuelle ou de lois précédentes, les banques se sentent obligées

[Texte]

petitive with, say, the American system, the German system, the English system; or have we perhaps been a bit conservative in the past and are we going to continue to be conservative in the future under this proposed act?

Professor Pattison: My basic view is we would help Canadian industry greatly by expanding the number of people who are willing to grant loans to Canadian business. I would expect that Canadian banks would probably try to reduce interest rates on loans and terms on loans to be at least as competitive as U.S. banks. But as you know, the problem right now is that with foreign banks being incorporated under provincial law and not subject to reserve requirements and many other factors, they can probably offer better terms because the costs are lower than for the Canadian banks. One of the tasks of the proposed Bank Act is to create some degree of equality between foreign banks and Canadian banks. Presumably if the terms of competition are not made sufficiently generous, then the foreign banks which are incorporated as provincial companies will stay, not as banks but as provincially-incorporated customers, booking loans in New York and avoiding being regulated by the Bank Act at all. So I regard Canadian banks as being willing to compete on an equal basis with foreign banks, and this would be enhanced by an appropriate Bank Act which would bring bank acts legitimately under the same terms of competition.

Mr. McCain: I guess I did not make my question very clear. In the reading I have done on the movement of some Canadian capital to foreign markets, investment in foreign endeavours, one is led to believe by the stories written about them that it is easier for these companies to obtain bank credit and other credit for an expansion outside Canada than it is to obtain credit inside Canada for a Canadian expansion.

• 1205

Professor Pattison: I think there is a good deal of truth in that.

Mr. McCain: Can that situation in any way be resolved by a bank act, and should there be an effort to resolve it by a bank act?

Professor Pattison: Some of the reasons for these activities are financial and some are industrial, in a sense that the economic performance of this country in terms of inflation, the exchange rate, and various other factors has not been particularly good in the last couple of years. It has not been terribly bad, but if, for example, somebody had moved money out of the country two years ago he would already have had a 20 per cent capital gain, so that one has to separate out the factors that are actually encouraging the activity from the financing. But you are talking purely about the financing.

Mr. McCain: I am talking purely about the financing of it. I appreciate all the incentives to go abroad—they may be domestic, there may be a multitude of reasons. But, basically, what we have read would indicate that having gone abroad,

[Traduction]

d'offrir aux entreprises des prêts dont les modalités pourraient faire concurrence au système américain, au système allemand ou au système anglais, par exemple. N'avons-nous pas plutôt été quelque peu conservateurs dans le passé et ne continuons-nous pas à l'être, aux termes de ce projet de loi?

M. Pattison: Essentiellement, je crois que nous favoriserions grandement l'industrie canadienne en augmentant le nombre de sociétés disposées à accorder des prêts aux entreprises canadiennes. Les banques canadiennes essaieraient probablement de réduire les conditions et le taux d'intérêt afférents à leurs prêts pour être au moins aussi concurrentielles que les banques américaines. Toutefois, comme vous le savez, le problème actuel c'est que, les banques étrangères étant constituées en sociétés aux termes de lois provinciales et n'étant pas assujetties aux réserves obligatoires et à bien d'autres règles, elles peuvent probablement offrir de meilleures conditions puisque leurs coûts sont moins élevés que pour les banques canadiennes. L'un des buts du projet de loi est d'établir un certain équilibre entre les banques étrangères et les banques canadiennes. On peut présumer que si les conditions de la concurrence ne sont pas suffisantes, les banques étrangères à charte provinciale demeureront, non pas comme banques mais comme clients à charte provinciale, prêtant leurs fonds à New York afin d'éviter complètement d'être assujetties à la Loi sur les banques. Je crois donc que les banques canadiennes sont disposées à faire concurrence aux banques étrangères, d'égales à égales, condition qui serait possible par l'adoption d'une bonne loi sur les banques établissant les mêmes conditions de concurrence dans toute législation bancaire.

M. McCain: Ma question ne devait pas être assez précise. Selon mes lectures sur le mouvement de certains capitaux vers les marchés étrangers et sur des investissements dans des entreprises étrangères, on pourrait croire que ces sociétés ont plus de facilité à obtenir un crédit bancaire et d'autres crédits d'expansion à l'extérieur du Canada qu'au Canada même pour un élargissement de leurs opérations ici.

M. Pattison: Je crois qu'il y a une grande part de vérité dans ce que vous dites.

M. McCain: Est-il possible de remédier à cette situation par une loi sur les banques et devrait-on tenter d'y remédier par une telle loi?

M. Pattison: Certaines des raisons de ces activités sont financières et d'autres industrielles, en ce sens que la performance économique du pays, au niveau de l'inflation, du cours du change, et de divers autres secteurs n'a pas été particulièrement bonne au cours des dernières années. Elle n'a pas été terriblement mauvaise, mais si par exemple, quelqu'un avait sorti de l'argent du pays il y a deux ans, il aurait déjà réalisé un gain en capital de 20 p. 100 et il faut donc faire une distinction entre les facteurs qui encouragent cette activité et le financement. Mais vous parliez uniquement du financement.

M. McCain: Je parlais uniquement du financement. Je comprends qu'il y a beaucoup de raisons d'aller à l'étranger—ce qui se passe au pays, enfin il peut y avoir une multitude de raisons. Mais au fond, ce que nous avons lu nous permet de

[Text]

and particularly to the United States, the banking system seems to be a little more liberal in loaning to these companies than the Canadian banking system has been.

Professor Pattison: Yes.

Mr. McCain: Is that a fair statement?

Professor Pattison: It is a difficult one to analyse but I believe, on balance, it is a fair one. I think it is changing, though. From what I have seen, talking to bankers and looking at some of the literature on banking in this country, the situation you are describing was certainly more true yesterday than it is today. I am not sure that I worry about that as much at the present time as I would have a few years ago. I suppose it is because banks are more aggressive; they have better management in Canada now and they have been under more pressure to grant loans. On the other hand, some of the criticisms of the banks have been based upon the growth rates of different sizes of loans and in different locations. As I understand it, from one brief I read to the Ontario Government a couple of years ago, the major growth in bank loans has been in loans above \$5 million, whereas the loans to the Canadian businesses—which presumably need start-up and working capital loans—have grown by a very, very much smaller amount. So there is that type of symmetry domestically.

Also, it appears, from talking to people who have gone for corporate financial help, that the American banks have far greater expertise in terms of helping the company, in terms of their knowledge of the financing and the operation of a business. The people in their credit department know more about the operations of the business. But I think that is changing. If you look at the Canadian banks, they are hiring far more M.B.A.s today, they are putting M.B.A.s into individual branches to provide customers with advice. So that is a problem I think we could identify as having been a major one over a number of years, but which is becoming less significant, and which will be even less significant in the future, if we have a lot more domestic competition.

Mr. McCain: To a point, at least, you agree that credit is more readily obtainable by a small business or a large business in the United States, perhaps, than it is in Canada. But, more particularly with the smaller business, you are suggesting that loans are more readily available in the banking system there?

Professor Pattison: That appears to be true, and there is some evidence that during periods of restricted availability of credit in the nineteen-sixties, small lenders got squeezed more than large lenders.

Mr. McCain: Very definitely; as far as the experience in our area of Canada is concerned, they got squeezed but good.

You are recommending in your précis here that the field of doing business for all financial institutions should be expanded; yet where the climate seems to be better for loaning in the United States than it is in Canada, it is compartmentalized pretty thoroughly, is it not? And does this, in any way, explain

[Translation]

croire qu'en allant à l'étranger, plus particulièrement aux États-Unis, le régime bancaire est un peu mieux disposé à prêter à ces entreprises que les banques canadiennes.

M. Pattison: Oui.

M. McCain: Est-ce exact?

M. Pattison: C'est difficile à analyser, mais je crois que dans l'ensemble c'est juste. Cependant, cela change. Selon mon expérience, après avoir parlé à des banquiers et après avoir examiné les documents sur les banques au Canada, la situation que vous décrivez était certainement plus exacte hier qu'elle ne l'est aujourd'hui. Je ne sais si je m'en préoccupe autant maintenant que je l'aurais fait il y a quelques années. Je suppose que c'est parce que les banques sont plus dynamiques; elles sont mieux administrées maintenant au Canada et elles font l'objet de plus de pression pour accorder des prêts. Par contre, certaines des critiques à l'égard des banques proviennent de l'augmentation des prêts de différentes importances et dans différents endroits. Si j'ai bien compris un mémoire adressé au gouvernement de l'Ontario il y a quelques années, l'augmentation la plus importante des prêts bancaires vise les prêts de plus de 5 millions de dollars alors que les prêts aux hommes d'affaires canadiens—on peut présumer qu'il s'agit de capital de lancement et de fonctionnement—ce genre de prêt augmente à un rythme extrêmement minime. On trouve donc au pays ce genre de symétrie.

Il semble également, après avoir parlé à des gens qui ont tenté d'obtenir de l'aide financière pour leurs corporations que les banques américaines possèdent beaucoup plus de compétence pour aider ces compagnies, qu'elles ont beaucoup plus de connaissance du financement et du fonctionnement d'une entreprise. Les préposés au service des prêts s'y connaissent beaucoup plus en affaires. Mais je crois que les choses changent. Si vous regardez les banques canadiennes, elles engagent beaucoup plus de diplômés en administration des affaires (MBA), aujourd'hui; elles envoient ces diplômés dans les succursales pour offrir des conseils aux clients. C'est donc là un gros problème depuis de nombreuses années, mais qui perd de l'importance et qui en aura encore moins à l'avenir, s'il y a beaucoup plus de concurrence à l'échelle du pays.

M. McCain: Jusqu'à un certain point, du moins, vous convenez qu'il est beaucoup plus facile pour les petites entreprises ou même les grandes entreprises d'obtenir du crédit aux États-Unis qu'au Canada. Mais plus particulièrement dans le cas des petites entreprises, vous admettez que c'est beaucoup plus facile d'obtenir un prêt là-bas?

M. Pattison: Cela semblerait vrai et il semble y avoir des preuves qu'au cours des périodes de restriction du crédit disponible au cours des années 1960, des petits prêteurs ont été pressés de plus près que les grands prêteurs.

M. McCain: Très certainement, du moins en ce qui concerne notre région du Canada, ils se sont faits serrer de très près.

Vous recommandez dans votre résumé qu'on devrait élargir le champ d'activités de toutes les institutions financières. Pourtant, aux États-Unis où le climat de prêts semble plus favorable qu'au Canada, les activités sont assez sectorielles, n'est-ce pas? Est-ce que c'est ce facteur qui explique qu'il a fallu aux

[Texte]

the expertise that they may have to have, which the Canadian banking system has not had to have? For instance, if you are a savings bank you are not only limited in your sphere of operation, you are limited in the geography ...

Professor Pattison: Yes.

Mr. McCain: ... of your operation in the United States, even within a state. And you cannot go into a savings operation with a branch you can have, branches in a savings structure but you cannot go beyond a certain number of miles away from head office to establish a branch. This has served them in the mortgage field at least as well as we have been served, if not better. Yet you want it all put in one basket.

• 1210

Professor Pattison: I do not want it all put in one basket, I want people to have the freedom to choose what type of business they undertake. It could very well be that our banks are too large in Canada for certain types of activities. I honestly expect to see a cutting back in the branch network in Canada in the eighties, but one of the elements of your question pertains to what the efficient scale of a bank is. The literature is not particularly good on this, but suggests that above about \$300 million, there are no obvious economies of scale in a bank, but there certainly are up to about \$300 million in terms of assets being managed.

The interesting thing about United States banking that really does surprise me is that if you look at small, geographically distinct United States banking markets, I have seen some evidence in the United States banking literature that these small banks, small financial institutions are able to better service the local industrial and commercial client than larger banks, partly because they know the people involved, which a large bank which moves people among branches might not; partly because the small banks in regions of the United States which are geographically limited, as you state, feel more of a commitment to a community than a bank in Canada may ...

Mr. McCain: They are committed by charter to that community, by obligation, by regulation. Excuse me.

Professor Pattison: That is right. I have read some case studies of United States banking where we might have judged something a rather dubious loan, whereas a small regionally specific U.S. bank has granted the loan because it is such an important part of the community activity. So the banks may perform well, partly because the geographical restrictions have made them more sensitive. I think in Canada in the area where I live we have extremely good banking service from a trust company which seems to have a large number of branches in our region and serves our region very very well. It is also true of the Caisse Populaire network in Quebec, it is true of the credit unions of British Columbia. I think by freeing up types of things that a bank can do, it would be far more palatable, say for a company in Nova Scotia to set up its own bank or in Newfoundland to serve the local community, if they could

[Traduction]

banques américaines plus de compétence qu'aux banques canadiennes? Par exemple, s'il s'agit d'une banque d'épargne, non seulement votre sphère d'activités est limitée, mais également sur le plan géographique ...

M. Pattison: Oui.

M. McCain: ... vos activités sont limitées aux États-Unis, même à l'intérieur d'un État. Mais vous ne pouvez pas ouvrir une succursale de la banque d'épargne, c'est-à-dire que vous pouvez avoir des succursales, mais vous ne pouvez vous éloigner que d'un certain nombre de milles du siège social. Ils ont été aussi bien servis que nous, dans le domaine des hypothèques, sinon mieux. Pourtant, vous voulez tout mettre dans le même sac.

M. Pattison: Non, je veux que les gens aient la liberté de choisir le genre d'affaires qui leur convient. Il se peut fort bien que nos banques soient trop importantes au Canada pour entreprendre certains types d'activités. A vrai dire, je m'attends à un repli du réseau des succursales au Canada au cours des années 1980, mais vous me demandiez quel était l'idéal pour qu'une banque soit efficace. Les données ne sont pas particulièrement volumineuses à ce sujet, mais laissent penser qu'au-dessus d'environ 300 millions de dollars, il n'existe aucune économie d'échelle évidente en ce qui concerne les banques, mais il y a certainement jusqu'à 300 millions de dollars en avoirs administrés.

Ce qui est intéressant au sujet des banques américaines et qui me surprend, c'est que si vous regardez les petits marchés bancaires séparés sur le plan géographique aux États-Unis, j'ai pu constater, en lisant les données sur les banques américaines, que ces petites banques, ces petites institutions financières sont en mesure de mieux servir l'industrie locale et le client commercial que les grandes banques, en partie parce qu'elles connaissent les gens, alors que ce n'est pas toujours le cas des grandes banques qui déplacent leurs employés d'une succursale à l'autre. C'est en partie aussi parce que les petites banques dans les régions des États-Unis, limitées sur le plan géographique, comme vous l'avez dit, se sentent plus liées à la communauté qu'une banque au Canada ...

M. McCain: Elles sont liées par charte à cette communauté, par obligation, par réglementation. Excusez-moi.

M. Pattison: C'est exact. J'ai vu, en lisant des cas de transactions bancaires aux États-Unis, des cas que nous aurions probablement jugés assez douteux, alors qu'une petite banque régionale américaine a accordé le prêt parce qu'il était très important aux activités communautaires. Le rendement des banques américaines est peut-être bon, justement en partie des restrictions géographiques qui les rendent peut-être plus sensibles. Je crois qu'au Canada, dans la région où j'habite, nous avons un excellent service bancaire fourni par une société de fiducie qui semble posséder un grand nombre de succursales dans notre région et la dessert très bien. Il en est également ainsi du réseau de caisses populaires au Québec, tout comme des caisses de crédit en Colombie-Britannique. Je crois qu'en libéralisant le genre d'activités qu'une banque peut entreprendre, il serait beaucoup plus facile disons pour une entreprise en

[Text]

acquire some equity in a firm and have far more freedom than they do currently.

Mr. McCain: Would you agree that there are merits in both a fractured or a divided sphere of banking? There is argument for that, there is also argument against it. You are against it, I take it.

Professor Pattison: I still must be against it. I can recognize some of the advantages, but I would think they would still exist in Canada if a firm were given the freedom to undertake all manner of financial activities. It might not be profitable for a firm to set up, for example, as a deposit-taking mortgage institution in a fairly depressed area of Canada, but it might be advantageous if he could undertake a far wider range of financial services. So, I think the problem is generating the freedom for somebody to make a go at being a financial intermediary in many of our areas. In the United States, it is true that some of these regionally specific groups have done an excellent job in the communities, but I think that might have occurred irrespective of the law that restricted them to that area.

Mr. McCain: Of course, they went against the branch system by policy.

Professor Pattison: In 35 of the states.

Mr. McCain: Yes, but as far as going state to state, you cannot have a branch system in any of them, can you? You could have branch systems within a state . . .

Professor Pattison: That is right.

Mr. McCain: . . . but can you have a branch system which crosses state lines? I think only under certain very geographic situations. If you are on the border of a state, you may open a branch across that border within a certain limit of miles.

Professor Pattison: That is right.

Mr. McCain: But you could not go from Massachusetts to Utah, for instance, and open another branch.

Professor Pattison: No, although they could book deposits and grant loans out of a New York head office for a company that may be situated in Utah.

Mr. McCain: You said that the banks should provide venture capital. Are you suggesting that this venture capital should be in the nature of equity participation or loans?

Professor Pattison: It could very well be a combination. I think it would be advantageous for many firms to have that promise of capital appreciation which might make an otherwise risky loan look better. I do not see any difficulties with more commingling between industrial companies and the banks as exists in Japan and Germany. I think those countries have been very successful by getting the support of their national banks behind industry. And, if it starts out through venture capital, if it creates a greater tie between the bank and the firm, I think that is good.

[Translation]

Nouvelle-Écosse, d'établir sa propre banque ou à Terre-Neuve, pour desservir la localité si elle pouvait acquérir des actions dans une entreprise et posséder beaucoup plus de libertés que ce n'est le cas actuellement.

M. McCain: Convenez-vous qu'il y a des avantages à la fois dans les activités bancaires fragmentaires et divisées? Il y a des arguments en faveur mais également des arguments contre. Vous êtes contre, si j'ai bien compris?

M. Pattison: Je suis toujours contre. Je reconnais certains avantages, mais je crois qu'ils pourraient continuer à exister au Canada si l'on accordait à une institution la liberté d'entreprendre toutes sortes d'activités financières. Il n'est peut-être pas profitable pour une entreprise de s'établir, par exemple, comme institution d'épargne et d'hypothèques dans une région assez pauvre du Canada, mais ce serait peut-être avantageux si elle pouvait offrir une plus grande marge de services financiers. Le problème donc, à mon avis, consiste à créer suffisamment de libertés pour que quelqu'un aille s'installer comme intermédiaire financier dans nombre de nos régions. Aux États-Unis, il est vrai que certains groupes expressément régionaux ont accompli un excellent travail dans les localités, mais je crois que cela se serait produit malgré la loi qui les restreignait à cette région.

M. McCain: Bien sûr, c'est par politique qu'on a refusé les succursales.

M. Pattison: Dans 35 des États.

M. McCain: Oui, mais pour ce qui est d'aller d'un État à l'autre, c'est impossible, n'est-ce pas? Vous pouvez établir un réseau de succursales à l'intérieur d'un État . . .

M. Pattison: C'est exact.

M. McCain: . . . mais vous ne pouvez établir un réseau de succursales qui traverse les lignes d'un État? Je crois que ce n'est possible que dans certaines situations géographiques très précises. Si vous êtes à la frontière d'un État, vous pouvez ouvrir une succursale de l'autre côté de cette frontière, à un certain nombre de milles.

M. Pattison: C'est juste.

M. McCain: Mais vous ne pouvez pas aller du Massachusetts à l'Utah, par exemple, et ouvrir une autre succursale.

M. Pattison: Non, bien que l'on puisse inscrire des dépôts et accorder des prêts, du siège social qui peut se trouver à New York, à une entreprise située au Utah.

M. McCain: Vous avez déclaré que les banques devraient offrir du capital de risque. Devrait-il prendre la forme d'actions ou de prêts?

M. Pattison: Il pourrait fort bien s'agir d'une combinaison. Je crois qu'il serait avantageux pour de nombreuses entreprises d'avoir cette promesse de croissance qui peut fort bien mettre sous un jour beaucoup plus favorable un prêt qui semblerait dangereux. Je ne vois pas pourquoi il ne devrait pas y avoir des liens plus étroits entre les sociétés commerciales et les banques, comme c'est le cas au Japon ou en Allemagne. Ces pays ont réussi à faire en sorte que les banques nationales soutiennent l'industrie. Si le fait de créer du capital de risque résulte en des liens plus forts entre les banques et les sociétés commerciales, je crois que c'est souhaitable.

[Texte]

• 1215

The Chairman: Thank you, Mr. McCain.

Mr. Lumley.

Mr. Lumley: Professor Pattison, you obviously have a great deal of expertise in comparing banking systems throughout the world. How would you rate the Canadian banking system?

Professor Pattison: I think it is necessary, in responding to that, to say that the Canadian banking system has changed a good deal, and it has changed a good deal partly because of legislation such as the last Bank Act, which removed the interest rate ceiling, got them into conventional mortgages and, by and large, let the banks undertake more types of activities.

I think our banks compare very well on a worldwide basis in international finance, in terms of syndicating loans. Domestically, I think that many people regard the marketing of Canadian banks as being seriously deficient in terms of providing services and being responsive to consumer needs. I teach in a business school and we have a small number of U.S. professors in our business school, and when we hire somebody from the States, it is fascinating to see them go up and say: I just went to the bank and they told me I could not do this and I cannot do that and things like that.

One of our faculty told me how, in Boston, he gets an interest rate that is twice as high as I get on my chequing account with interest compounded daily and better credit card privileges; in fact, one of our fellows was refused credit card privileges because the bank did not know him here.

So I think, if I see deficiency in Canadian banking, it is in the marketing end and I think that . . .

Mr. Lumley: In the domestic market.

Professor Pattison: In terms of domestic banking. We have seen changes in Canadian banking in the last ten years. We are going to see a lot more in the next ten years, depending on what happens to the Bank Act.

One reason I have not mentioned yet why I would like to see the ability of banks to go into more businesses and the ability of other businesses to go into the banking business is that I think, particularly with foreign banks here now and more, perhaps, on the way, we are going to see a lot more of commercial business booked out of a small number of small offices.

This has happened in Britain already where a lot of U.S. banks service, say, two thousand industrial clients from one branch in London.

Now, the interesting thing about this is that this is removing some of the small business activity that used to be carried on by the branch network and many of the branches already are not particularly profitable. So I think that in Canada we might very well see a withering of our branch network within the next ten years. And since there is a very real need for a lot of people to have services at local branches in Canada, expanding the number of services the banks could offer at branches, including security transactions, would be desirable. And I

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur McCain.

Monsieur Lumley.

M. Lumley: Monsieur le professeur, il est évident que vous connaissez bien les systèmes bancaires des différents pays. Que pensez-vous du système bancaire canadien?

M. Pattison: Avant de répondre, il faut signaler que le système bancaire a beaucoup changé, surtout depuis l'adoption de la dernière Loi sur les banques, qui a supprimé le plafond sur le taux d'intérêt et permis aux banques d'accorder des prêts hypothécaires et de se diversifier.

Du point de vue de la garantie des prêts, je crois que nos banques se comportent favorablement aux banques d'autres pays. Au Canada, on croit généralement que les banques canadiennes n'insistent pas assez sur la commercialisation et ne répondent pas assez aux besoins des consommateurs. A la faculté d'administration où j'enseigne, il y a quelques professeurs américains; ceux-ci sont toujours étonnés que les banques canadiennes ne leur permettent pas de faire ceci ou cela.

L'un des professeurs m'a dit qu'une banque à Boston lui accordait un taux d'intérêt deux fois plus élevé que ce que je reçois sur mon compte de chèques; l'intérêt était calculé tous les jours et il y avait moins de restrictions sur l'utilisation de sa carte de crédit. On a même refusé une carte de crédit à l'un de nos étudiants parce que la banque ne le connaissait pas.

Vous voyez donc qu'il y a des défauts, surtout dans le domaine de la commercialisation. Je crois que . . .

M. Lumley: Vous parlez du marché intérieur.

M. Pattison: Sur le plan du marché intérieur. Il y a eu des changements au cours des dix dernières années. Il y en aura beaucoup plus dans les dix années à venir. Tout dépendra de la nouvelle loi sur les banques.

L'une des autres raisons pour lesquelles j'aimerais voir un rapprochement entre les sociétés commerciales et les banques, c'est que de plus en plus de transactions commerciales seront conclues par un nombre de petites succursales, surtout avec l'arrivée éventuelle des banques étrangères.

Cela se produit déjà en Grande-Bretagne, où de nombreuses banques américaines installent une succursale à Londres pour s'occuper de 2,000 clients.

Ce genre de pratique prive beaucoup de succursales, qui ne sont déjà pas très rentables, de l'occasion de desservir des petites entreprises. D'ici 10 ans, le Canada verra peut-être une détérioration de son réseau de succursales. Comme les clients devraient pouvoir se prévaloir des services aux succursales, il serait souhaitable de supprimer les restrictions sur le genre de services que ceux-ci peuvent offrir et de leur permettre même d'acheter et de vendre des obligations. Cela permettrait aux

[Text]

think that this would make something that has a fixed cost, like a branch, be able to distribute the costs over a wider range of activity.

I know that this is not a popular view. Your Committee has already heard the statement that a person needing stock market advice should be obliged by law to go to a securities dealer, not his bank manager. But I think, if anything, that just removes the choice from an individual. With the changes I foresee coming, I think it is better to offer as many services at one-stop banking, if we can call it that, as we can. It is an asset which is perhaps not being used as much as it might.

Mr. Lumley: What has been the record of the Canadian banking system with respect to bank failures as opposed to other countries, in the world?

Professor Pattison: Our record of bank failures is exceptionally good because of our branch banking system. In the unit banking system of the United States and a few other countries, it is very easy to be in a community where the local industries are going downhill, the banks have tied up a lot of loans to that industry and the bank fails, whereas in Canada, with our branch banking system, it appears that since we engage in many different types of business activities in Canada, it is unlikely for a bank to fail because what is going on in one area, which may be negatively effective, is being compensated for by favourable business activities in another area.

• 1220

So I think we have got a very strong banking system which is not prone to failure. But I do not worry about that either because we have deposit insurance which is paid for by contributions from the banks. And, as I mentioned earlier in response to a question, I do not think one should prohibit a bank from undertaking business on the grounds that we know better than the bank what its best interests are. If management is going to cause a bank to fail for shortrun purposes, the financial industry will find out about it, it will easily be known. So I do not really worry about bank failures.

Mr. Clermont: We are—I am.

Mr. Lumley: What you are really saying is that the risk is almost negligible?

Professor Pattison: The risk to a depositor is removed by deposit insurance and the basic function of people providing funds through stock market shares is basically to bear some of the risks. That is what the reward is for. And the role of the investment community is to provide information about where risks and returns are most advantageous: that is part of the way a free market economy functions. You take the chance on making a bit of money and you also bear some of the risks.

Mr. Lumley: What about the recent experience with some international banks on the exchange markets?

Professor Pattison: In some cases—I can think of situations in Switzerland—large losses by those banks were caused by

[Translation]

succursales de couvrir les coûts fixes au moyen de diverses activités.

Il n'y en a pas beaucoup qui seraient d'accord. L'un des témoins a déjà déclaré au Comité qu'un client ayant besoin de compter sur l'achat et la vente d'actions devrait être obligé de s'adresser à un courtier, et non au gérant de sa banque. A mon avis, cela ne ferait que limiter les choix offerts au consommateur. Je crois qu'il vaudrait mieux à l'avenir qu'une succursale puisse offrir autant de services que possible. C'est un avantage dont on ne profite peut-être pas assez.

M. Lumley: Combien de banques ont fait faillite au Canada par rapport à d'autres pays?

M. Pattison: Grâce au système de succursales, il y en a eu très peu. Aux États-Unis et dans d'autres pays, où les banques sont indépendantes, une banque qui fait affaire dans une ville où l'industrie, à qui elle a prêté des montants considérables, commence à perdre de l'argent, peut très bien faire faillite; tandis qu'au Canada, grâce au système de succursales, une banque peut difficilement faire faillite, car elle prête à plusieurs industries sociétés à la fois. Une récession dans l'un des domaines sera compensée par un essor dans un autre.

J'estime donc que notre système bancaire est très fort et peu susceptible de faire faillite. Je ne m'en inquiète toutefois pas non plus, étant donné que nous avons l'assurance-dépôts, constituée par des contributions venant des banques mêmes. J'ajoute, ainsi que je l'ai déjà mentionné pour répondre à une question, que d'après moi il ne faudrait pas interdire à une banque de se lancer dans une entreprise en prétendant que nous connaissons mieux qu'elle-même ses propres intérêts. Vous savez, si une mauvaise administration entraîne des déficits et la faillite, le milieu financier en sera facilement mis au courant. C'est pour cela que je ne m'inquiète pas outre mesure de la possibilité de faillite pour les banques.

M. Clermont: Nous le sommes—je le suis.

M. Lumley: Ce que vous affirmez au fond c'est que le risque que cela se produise est presque négligeable?

M. Pattison: Le risque que court un déposant est éliminé par l'existence de l'assurance-dépôts; quant aux gens qui fournissent des fonds par l'entremise d'actions achetées à la bourse, c'est justement leur fonction d'assumer certains des risques, c'est pour cela qu'une récompense les attend. A cet égard, c'est au milieu des investisseurs que revient la tâche d'informer sur les risques et les revenus les plus prometteurs: c'est ainsi que fonctionne une économie de marché. Il est possible qu'on réalise un petit bénéfice, et il faut également courir certains risques.

M. Lumley: Qu'en est-il de ce qui est arrivé à certaines banques internationales sur les marchés de change?

M. Pattison: Dans certains cas—je songe à certains faits observés en Suisse—les déficits importants qu'ont accusés ces

[Texte]

unauthorized activity at the branch level. In one case it was caused by an attempt to avoid law, to transfer money illegally to countries where exchange control is in operation; and in one case of a major foreign bank operating in Switzerland, it appears that its management control system was deficient and that head office did not know what was going on. I know that in the case of a British bank, they were told by the *Crédit Lyonnais* that its subsidiary in Switzerland had a position of hundreds of millions of dollars in the foreign exchange market and they found out not through their own management control system but from a French bank; and that is bad management. But there is no protection under any system against bad management or against fraud. That is up to the internal control systems of such an organization.

Mr. Lumley: But that basic situation could not happen here in Canada, I would suspect, with the kind of restrictions that we have and the control we have by the Inspector General of Banks.

Professor Pattison: I think that it is more up to the responsibility of the bank accounting departments to make sure that their reporting procedures are adequate to the task. I think it is just too large a job even for the Inspector General of Bank's office. When you look at the flows of funds among overseas subsidiaries, from tax havens in the Caribbean, it is up to the bank; and I do not see any way of shifting that situation.

Mr. Lumley: As I understood your earlier remarks with respect to reserve requirements, you indicated that financial institutions themselves should set their own requirements. Would you advocate that there be no reserve requirements?

Professor Pattison: That is possible. I do not feel too strongly about that but I think that they should be certainly very low, and they should be decided by the institution because, as I mentioned, if you have competing institutions with different types of business, where the bank has a good idea what type of deposit is likely to be renewed, what type of deposit is likely to be kept in for a longer period of time, they know far better than any regulator about the type of reserves that must be held.

Now, one of the purposes of reserve requirements is simply to help the Bank of Canada in its monetary policies and certainly as long as the total money supply and the growth in savings is positive in the country then more money will be flowing through the banking system, which for the chartered bank system is no problem because if money is currently compartmentalized within that system, the chances of a bank failure through insufficient funds is minimal. In fact, theoretic-

[Traduction]

banques étaient imputables à des activités non autorisées au niveau des succursales. Dans un cas précis, c'est une tentative d'esquiver la loi, d'effectuer un virement de fonds illégal dans des pays où des contrôles de change étaient en vigueur qui ont causé cette situation. Je me rappelle également le cas d'une grande banque étrangère située en Suisse et dont il semble que le système de contrôle de la gestion était insuffisant et le siège social mal informé de ce qui se passait. Autre exemple, celui d'une certaine banque britannique; je sais que cette institution s'est fait dire par le *Crédit Lyonnais* que sa succursale suisse avait engagé des centaines de millions de dollars sur le marché des changes étrangers; cela signifie que ce n'est pas par le truchement de son propre système de contrôle de la gestion qu'elle a appris ces choses, mais grâce à une banque française; c'est donc un cas de mauvaise administration. Rappelons-nous toutefois qu'aucun système peut nous protéger d'une mauvaise gestion ou des cas de fraude. Il faut donc que les systèmes de surveillance interne des institutions veillent à ce que cela ne se produise pas.

M. Lumley: Étant donné le genre de restrictions auxquelles nous sommes assujettis au Canada, et la surveillance effectuée par l'Inspecteur général des banques, une telle situation ne pourrait pas se produire chez nous.

M. Pattison: Je crois que cette responsabilité revient davantage aux services de comptabilité des banques, qui doivent veiller à ce que leur procédure de rapport se conforme à ce qui est exigé d'eux. C'est un travail beaucoup trop vaste pour que même l'Inspecteur général des banques puisse s'en acquitter convenablement. En effet, lorsqu'on examine les flux de capitaux circulant entre les succursales situées à l'étranger et à partir des refuges fiscaux des Antilles, on se rend compte qu'il n'y a que la banque qui puisse s'occuper de cette question. Je ne vois d'ailleurs pas comment on pourrait modifier la situation.

M. Lumley: Si j'ai bien compris les observations que vous avez faites plus tôt au sujet des exigences en réserves, vous avez laissé savoir que ce devrait être aux institutions financières elles-mêmes d'établir leurs exigences. Êtes-vous d'avis qu'il n'est pas nécessaire d'exiger du tout de réserves?

M. Pattison: C'est possible. Je n'ai pas de conviction profonde là-dessus, mais j'estime que ces réserves devraient être minimales et que leur quantité devrait être décidée par l'institution elle-même. Ainsi que je l'ai déjà mentionné, cela tient au fait que lorsque des institutions font concurrence à divers genres d'entreprises, ce sont les institutions elles-mêmes qui savent mieux qu'un agent quelconque quelles quantités de réserves sont nécessaires, en raison de ce qu'elles savent des dépôts qui sont renouvelés et du genre de dépôts qui seront vraisemblablement conservés.

Vous n'ignorez pas que l'une des raisons pour lesquelles on exige des réserves est simplement d'appuyer les politiques monétaires de la Banque du Canada. À cet égard, il est certain qu'aussi longtemps que la masse monétaire globale et l'épargne seront à la hausse dans notre pays, davantage d'argent circulera dans le système bancaire. Cela ne représente aucun problème pour ce dernier car étant donné la façon dont les fonds sont répartis dans diverses catégories du système, la

[Text]

cally, a bank need hold virtually zero reserves as long as there is a lot of new money coming into the system.

Mr. Lumley: If reserve requirements were eliminated, what do you anticipate interest rates would drop by?

Professor Pattison: Well, it would reduce the costs since you are now having more earning assets by the banks. To some extent, it would increase the yield of the banks' assets, so the banks could probably pay a bit more in interest rates. I do not know how much it would be; maybe one quarter of a point or something like that.

• 1225

The Chairman: It would be 0.38.

Mr. Lumley: Would you apply that same criteria to the near banks like trust companies as well as the banks?

Professor Pattison: I see no reason why one should try to say what the reserve should be.

Mr. Lumley: I have a bit of concern with that. In the free market system, cost of capital does not necessarily dictate what money can be reloaned at. For example, in the mortgage market in Canada, basically the trust company rates pretty well dictate what the banks are going to charge. So, if there were a reduction in the cost of capital as a result of elimination of reserve requirements, I fail to see in the free market system where you really would have a reduction in interest rates.

Professor Pattison: I think in the case of the mortgage market that it is a fairly competitive market right now. We have a large number of institutions offering mortgages and as you have seen, some of them have been bucking the trend of the Bank of Canada interest rates to lower their interest rates on mortgages. So I think part of the anomalies you see in the mortgage market are caused by the conflict between Bank of Canada policies and just what the supply and demand for mortgage funds would produce as an interest rate, particularly at this time of year when the housing market is fairly slow.

Mr. Lumley: We had evidence yesterday at the other subcommittee meeting from another professor who was talking about the competition in the corporate wholesale sector but which was almost negligible in the retail sector. By eliminating restrictions that you have advocated in your brief, do you see competition taking place in the retail sector as well?

Professor Pattison: I think it would. In my area of Canada, in London, we are seeing a lot more competition between the trust companies and the banks, and this would be enhanced by the type of proposal I have suggested. Certainly, the hours have improved only because of trust company operations. The interest rates probably are more competitive because of trust

[Translation]

possibilité de faillite en raison de fonds insuffisants est minime. De fait, une banque n'a besoin d'aucune réserve aussi longtemps que de grandes quantités de sommes d'argent entrent dans le système.

M. Lumley: Si on éliminait l'exigence des réserves, quelle serait d'après vous la baisse des taux d'intérêt?

M. Pattison: Il est certain qu'une telle mesure réduirait les coûts, étant donné qu'il y aurait une plus forte proportion d'actifs productifs. En effet, dans une certaine mesure, cela augmenterait le rendement de l'actif des banques, ce qui leur permettrait d'assumer une part plus importante des taux d'intérêt. Je ne sais toutefois pas tout à fait comment traduire cela en chiffres; cela représenterait peut-être un quart de point ou quelque chose d'approchant.

Le président: Cela constituerait 0.38.

M. Lumley: Utiliseriez-vous les mêmes normes dans le cas des institutions parabancaires comme les sociétés de fiducie ainsi que dans celui des banques?

M. Pattison: Je ne vois pas pourquoi il faudrait tenter d'établir les réserves.

M. Lumley: Je suis quelque peu préoccupé par cette question. Dans notre système d'économie de marché, le coût en capital ne détermine pas nécessairement à quel taux les sommes peuvent être accordées sous forme de prêts. Prenons, par exemple, le marché hypothécaire au Canada où, règle générale, ce sont les taux des sociétés de fiducie qui dictent aux banques leurs propres taux. Si donc on observait une réduction des coûts d'immobilisation en raison de l'élimination de l'exigence en réserves, je ne vois vraiment pas où notre système d'économie de marché pourrait enregistrer un fléchissement des taux d'intérêt.

M. Pattison: Pour ce qui est du marché hypothécaire, la concurrence est assez forte à l'heure actuelle. Bon nombre de nos institutions offrent des hypothèques et comme vous l'avez remarqué, certaines d'entre elles ont résisté à la tendance de diminuer les taux d'intérêt hypothécaire, tendance amorcée par la Banque du Canada. J'estime donc que certaines des anomalies que vous observez sur le marché hypothécaire résultent du conflit existant entre les politiques de la Banque du Canada et ce que les exigences de l'offre et la demande permettent d'accorder comme taux d'intérêt, surtout lorsqu'on tient compte du fait que le marché immobilier est plutôt lent à ce temps-ci de l'année.

M. Lumley: Hier, un autre professeur a comparu devant l'autre sous-comité et il nous a dit que la concurrence existait chez les grossistes mais très peu dans le domaine du détail. Si l'on éliminait les restrictions ainsi que vous le préconisez dans votre mémoire, croyez-vous qu'il y aurait de la concurrence dans la vente au détail aussi?

M. Pattison: Oui, je le crois. Dans le coin du Canada où j'habite, soit à London, nous assistons à une intensification de la concurrence entre les sociétés de fiducie et les banques, et cela s'accroîtrait du fait de la mise en vigueur des propositions que j'ai faites. Il est certain, par exemple que les heures ouvrables ont été modifiées en raison des activités des sociétés

[Texte]

company operations. I do not know whether it is uniformly true now, but for a long time trust company savings deposit rates were one quarter of 1 per cent higher than the bank rate. So I think a continuation of that trend would be desirable and I see no reason to prohibit that type of thing by law. In fact what the law should do is encourage more overlapping of institutions to perform the financial services they think they can do best.

The Chairman: This is your last question, Mr. Lumley.

Mr. Lumley: Will the change in the law with respect to reserve requirements concerning foreign currency deposits have an adverse effect in terms of external loans by the Canadian banking system?

Professor Pattison: You mean raising the cost of these loans? I think it will. I do not think the effect will be large. The problem is, that is an extremely competitive market and I would personally be against the extension of reserve requirements there simply because offshore it is extremely free. I would not be at all surprised that by setting up subsidiary companies one could avoid some of these costs.

Mr. Lumley: As will the subsidiaries of foreign banks because they will just lend from the parent banks.

Professor Pattison: Sure. So I think there is no point in proceeding with that when it is so easy to avoid it anyway. It would just make a farce of such requirements.

Mr. Lumley: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you.

Mr. McCain: Mr. Chairman, could I ask one question?

The Chairman: I still have some names on my list, Mr. McCain.

Mr. McCain: All right.

The Chairman: Mr. Martin.

Mr. Martin: Mr. Chairman, I will just take a few minutes. I would like to square with Professor Pattison at the moment the matter that has been brought before us, at least up to this point, by one organization that is unrelated to the banking field but concerned with the potential intrusion of the banking field into its area.

Perhaps I might ask first of Professor Pattison: do you have in your mind any definition of banking or if you have how would you describe banking?

The Chairman: He answered it before.

Mr. Martin: Did you? I am sorry.

Professor Pattison: I do not think one can define it. I think one could try but the only thing one can do is have some

[Traduction]

de fiducie, et cela représente une amélioration. En outre, les taux d'intérêt sont probablement plus concurrentiels en raison des opérations de ces mêmes sociétés. Je ne sais pas si cela vaut pour aujourd'hui dans tous les cas, mais pendant une longue période les taux d'intérêt sur l'épargne des sociétés de fiducie étaient de 0.25 p. 100 supérieurs à ceux des banques. Il est donc souhaitable, d'après moi, que cette tendance se maintienne et je ne vois vraiment pas pourquoi la loi devrait empêcher que ce genre de choses se produisent. Au contraire, la loi devrait encourager le chevauchement des services financiers offerts par les institutions dans le cas où elles estiment pouvoir s'en acquitter avec beaucoup de compétence.

Le président: C'est votre dernière question, monsieur Lumley.

M. Lumley: La modification de la loi pour ce qui est des exigences en réserve des devises aura-t-elle des effets négatifs sur le système bancaire canadien sous le rapport des prêts accordés à l'étranger?

M. Pattison: Vous voulez dire par là la hausse des taux d'intérêt s'appliquant à ces prêts? Je crois en effet que c'est cela qui se produira. Je ne crois toutefois pas que les répercussions seront considérables. Ce qui fait problème ici c'est le fait qu'il s'agit d'un marché où la concurrence est extrêmement serrée; je m'oppose donc à ce qu'on exige davantage de réserves, tout simplement parce qu'ailleurs le marché est extrêmement libre. Je ne serais pas du tout étonné de voir qu'en établissant des filiales on pourrait éviter certains de ces coûts.

M. Lumley: Comme c'est le cas pour les filiales de banques étrangères étant donné qu'elles emprunteront de la société mère.

M. Pattison: Assurément. D'après moi, il n'y a donc aucune raison de s'engager dans cette voie lorsque de toute façon, il est aussi facile de l'éviter. Cela ne ferait que rendre ces exigences tout à fait ridicules.

M. Lumley: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci.

M. McCain: Monsieur le président, me permettez-vous de poser une question?

Le président: Il reste encore des noms sur ma liste, monsieur McCain.

M. McCain: C'est bien.

Le président: Monsieur Martin.

M. Martin: Monsieur le président, je ne prendrai que quelques minutes. J'aimerais aborder avec le professeur Pattison la question qui a été soulevée devant nous par une organisation qui n'est pas une banque mais qui est préoccupée par le fait que les banques pourraient empiéter sur son propre terrain.

J'aimerais d'abord demander au professeur Pattison ce qu'il entend par les activités bancaires ou s'il peut nous les décrire.

Le président: Il a déjà répondu à cela.

M. Martin: Est-ce vrai? Excusez-moi.

M. Pattison: Je ne crois pas qu'il soit possible de définir ces activités. On peut toujours essayer mais tout ce qu'on peut

[Text]

general umbrella about the transfer of deposits and various types of things. I think any attempt to define banking would be circumvented by the fact that there are so many different types of assets that compete with one another: what is a loan; what is a security? Any attempt at definition is doomed to failure.

Mr. Martin: How do you feel about the kind of submission that has been presented to this committee by an organization like CADAPSO, the data-processing people who are very concerned that, as they interpret the proposed provisions in the new Bank Act, their particular industry, I think, in their view, could eventually be so severely damaged that it might be almost wiped out. I think that is perhaps an exaggeration, but I think they have exaggerated the point to make the point.

I guess what I would really like to ask you is: in your view, how far do you think the bank should be permitted to go in terms of an unrelated industry such as that and where they do because of the nature of their organization and the nature of their own internal mechanisms they are able to offer an extremely competitive service but it is probably unrelated to banking per se?

Professor Pattison: I would see the major difficulty in that area as being tied selling. In other words, you sell some of your bank financial activities at the same time as you sell data-processing activities. In other words, there is a danger that a financial institution could say that in order for you to have these loans, for example, we would like you to do your data-processing with us. That type of tied selling, I believe, if it is not illegal, would probably be illegal under the revised Competition Act. So I regard to real problem there as tied selling, tying the sale of one thing to the sale of another. That is also a problem with bank real estate. One hears tales in Toronto about customers who have moved into the Bank Towers as result of implicit tied selling. One hears those as allegations, and to me it poses the same sort of issue as the data-processing one.

Mr. Martin: Do you feel that in permitting the banks to be completely competitive, offering pretty well any services . . . ? I think you mentioned earlier, in answer to one question, that you would like to see the banks being able to go into other activities and other groups into banking, which is virtually saying that you do not have a Bank Act per se. I guess you just treat banking as you might merchandising through Eatons or Simpsons or anywhere else. If in the process of doing this there was this danger that some other well-established industry in the country could be significantly hurt because of the extreme power of the banking industry as an industry, would that concern you in terms of your over-all approach to the desirability of increased competition?

[Translation]

faire est de prévoir une espèce de mécanisme général qui prévoit le transfert des dépôts et d'autres choses de ce genre. Je crois que toute tentative de définition est bloquée par le fait qu'il existe des genres d'actifs très divers qui se font concurrence l'un à l'autre: qu'entend-t-on par un prêt, qu'est-ce qu'une valeur mobilière? Toute tentative est donc vouée à l'échec.

M. Martin: Que pensez-vous des idées que nous a présentées une organisation comme CADAPSO? Il s'agit d'une société de traitements des données. D'après cette entreprise, les dispositions proposées dans la nouvelle Loi sur les banques feraient beaucoup de tort à leur industrie, à tel point qu'elles pourraient même l'éliminer et cela la préoccupe beaucoup. Ses représentants ont peut-être quelque peu exagéré mais je crois qu'ils l'ont fait pour que l'on saisisse bien leur préoccupation.

Au fond, ce que j'aimerais vous demander c'est la chose suivante: jusqu'où doit-on autoriser la banque à aller pour ce qui est d'offrir des services non bancaires, bien qu'étant donné la nature de leur organisation et leurs structures internes elles soient en mesure d'offrir des services extrêmement concurrentiels mais probablement non reliés aux opérations bancaires au sens strict?

M. Pattison: Le plus grand problème là-dedans, c'est la prestation de services liés à d'autres services que les clients se sentent obligés d'acheter à la même institution. En d'autres termes, la banque s'occupe d'opérations bancaires en même temps qu'elle vend des services de traitement des données. Une institution financière pourrait affirmer que pour obtenir des prêts, par exemple, il faut que le client fasse effectuer son traitement des données chez elle. C'est ce genre de liaison des services qui, si elle n'est pas illégale à l'heure actuelle, le deviendra probablement en vertu de la nouvelle loi sur la concurrence. Par conséquent, d'après moi, le problème véritable c'est celui de la liaison de la vente des services, c'est-à-dire de lier une vente à une autre. On retrouve également cette difficulté dans les transactions immobilières que font les banques. A Toronto, par exemple, on entend parler de clients qui ont emménagé dans l'immeuble Bank Towers en raison de cette liaison sous-entendue des services. On entend, à tout le moins, des allégations à cet égard. D'après moi, cela correspond à la même chose que le problème du traitement des données.

M. Martin: Estimez-vous que si l'on accorde aux banques le droit d'être tout à fait concurrentielles c'est-à-dire d'offrir à peu près n'importe quel service . . . ? Je crois que plus tôt en réponse à une question, vous avez dit que vous aimeriez voir les banques se lancer dans d'autres domaines et d'autres groupes d'entreprises se lancer dans les opérations bancaires, ce qui se ramène à dire qu'il n'existerait pas de Loi sur les banques au sens strict. Vous envisagez donc les activités bancaires comme vous le feriez la vente de marchandises chez Eaton ou Simpsons ou dans une autre société quelconque. Si cela se fait et si on observe qu'une autre entreprise bien établie dans notre pays se retrouve en mauvaise posture en raison de la très grande puissance de l'industrie bancaire, cela ne vous fera-t-il pas concevoir qu'il est souhaitable de voir la concurrence s'accroître . . .

[Texte]

Professor Pattison: I have thought about that and, as I mentioned earlier, when I try to isolate the problems with that they come down to things like competition policy and tied selling. They do not come down to questions of the financial sector.

Mr. Martin: So your concern is really in a very narrow frame within that because you assume you have eliminated any other concerns.

Professor Pattison: I am assuming the new competition bill would deal adequately with tied selling. I think it is a legitimate role for the Competition Act to deal with tied selling and similar types of anti-competitive behaviour. But I think that one has to isolate for legislative purposes what is in the Competition Act and what is in the Bank Act. Even under my proposal one would have the payment system, one would have some sort of umbrella legislation which would involve perhaps secondary reserve requirements and that sort of thing. I have not talked about those. In fact, there has been almost no discussion in the newspapers about the methods of monetary control in this Bank Act revision, but one could leave those types of things intact and still have some sort of umbrella under which all sorts of financial activities could take place.

Mr. Martin: May I ask one final question, Mr. Chairman? On the issue of the foreign banks, I would just like to get your view on this one point. I appreciate that you are concerned that there are perhaps still too many restrictions remaining on the activities of foreign banks, but would you comment on the specific matter, as to what you see as the advantages or disadvantages, of prohibiting foreign banks that do operate in a country from involving themselves or their parent organizations in any other kind of industrial activity in this country?

Professor Pattison: That is an extremely complicated question because it overlaps with the activities of the Foreign Investment Review Agency for one thing, expansion into an unrelated area. But I think one must trust FIRA to do that. You could bring that type of requirement very neatly into the Bank Act except through outright prohibitions. But those types of prohibitions exist already for Canadian banks. I presume they would be equal, but how much of the equity can one acquire in nonrelated banking activities? For the foreign banks you would have not only the provisions of the Bank Act but you would have the Foreign Investment Review Agency, and that should be sufficient I would think.

The Chairman: Thank you, Mr. Martin.

I would like to get some instructions from the Committee members. We have exceeded the time allocated to this Committee and I still have two names on my list. I have Mr. Lambert for a second round and I have Mr. McCain.

[Traduction]

M. Pattison: J'ai déjà songé à cela et ainsi que je l'ai déjà dit, cela se ramène à une question de concurrence et de liaison entre des services offerts. Ça ne se ramène pas à des questions financières.

M. Martin: Votre préoccupation est donc très limitée car vous supposez que tout autre problème est éliminé.

M. Pattison: Je suppose que la nouvelle Loi sur la concurrence traiterait de façon satisfaisante de la question des ventes liées. J'estime en effet, qu'il revient légitimement à une loi sur la concurrence de s'occuper de questions comme la liaison de services et d'autres comportements qui cherchent à faire échec à la concurrence. Toutefois pour des raisons de répartition de la tâche législative, il faut distinguer ce qui figure dans la Loi sur la concurrence et ce qui est inscrit dans la Loi sur les banques. Même si l'on tient compte de ma proposition le système des paiements tient toujours, il faut qu'il existe une législation globale qui englobe peut-être les exigences en réserves secondaires et ce genre de choses. Je n'ai pas parlé de ces questions. De fait, les journaux n'ont à peu près pas parlé des méthodes de contrôle monétaire figurant dans cette loi modifiant la Loi sur les banques. On pourrait toutefois laisser les choses telles qu'elles sont et tout de même établir une sorte de législation générale englobant toutes sortes d'activités financières.

M. Martin: Me permettez-vous de poser une dernière question, monsieur le président? J'aimerais connaître votre point de vue au sujet d'un aspect des banques étrangères. Je sais que vous êtes préoccupé par le fait que les banques étrangères demeurent assujetties à beaucoup trop de restrictions, mais pouvez-vous me dire quels avantages ou désavantages il y a à empêcher ces institutions à s'engager elles-mêmes ou leurs sociétés-mères dans des participations quelconques à l'activité industrielle de notre pays?

M. Pattison: Il s'agit-là d'une question extrêmement compliquée car elle relève en partie des activités de l'Agence d'examen de l'investissement étranger et constitue une expansion dans un domaine non bancaire. A cet égard, je crois toutefois qu'il faut s'en remettre à l'Agence d'examen de l'investissement étranger. On peut toujours inscrire ce genre d'exigence dans la Loi sur les banques sans aller jusqu'à interdire de telles activités de façon absolue. Néanmoins, ce genre de limite existe déjà pour les banques canadiennes. Je suppose qu'elles seraient sur un pied d'égalité, mais quelle mise de fonds peut-on atteindre par le truchement d'activités non bancaires? Quant aux banques étrangères, elles seraient assujetties non seulement aux dispositions de la Loi sur les banques, mais également à l'examen de l'Agence d'examen de l'investissement étranger, ce qui devrait suffire, à mon avis.

Le président: Merci, monsieur Martin.

J'aimerais que les membres me donnent leur avis. Nous avons dépassé la période qui nous est accordée en tant que comité, et il reste encore deux noms sur ma liste. M. Lambert est inscrit à un second tour, et il reste aussi M. McCain.

[Text]

Mr. Lambert (Edmonton West): I am prepared to waive my questions. It is just an elaboration and I am quite prepared to waive.

Mr. McCain: I just have one question.

The Chairman: Well, we will allow one question to Mr. McCain and one question to Mr. Lumley and then we will wrap it up.

Mr. McCain: In your answer to Mr. Lumley, you indicated that there was competition at least for depositors money because the trust companies have perhaps paid larger interest rates for depositors than the banks have paid.

Professor Pattison: At various time.

Mr. McCain: At most times, I think. From what you see on the signs of the door anyway, they apparently pay a little more. And, there has been, in the same category, competition for the mortgage business. Since this competition has existed under the present structure, why broaden the field for both, and will you improve the competition? There is competition between banks in the cities, but in the smaller towns and villages you do not have the bank in the neighbouring village coming and saying: I want your business. But you do see it occasionally in the cities. Now the competition in the banks, it seems to me, is best preserved by the preservation of the trust company in the small town and the bank in the small town each looking for the depositor's money—from a depositor's point of view.

Professor Pattison: Okay. I have a few things to say. I think you would encourage more people to perform banking functions in small communities by the liberalization I am talking about because they could spread the costs over a wider number of functions. I think you will probably see that. I think the liberalization that is already planned in the Bank Act, making it easier to become a bank, will produce more competition in small towns in any event.

One of the things that has impressed me in talking to bankers recently is that, particularly foreign banks, they are talking about setting up banks in Canada with very few resources: a couple of lending officers, a secretary, an accountant and a five-man board of directors—a small outfit. And because it is easy to become a bank, people are starting to think of small, perhaps one or two branch-type banks in Canada which could very well help the smaller communities in Canada, particularly if they could spread their costs over a wider range of activities.

I do not want to say that competition does not occur. Certainly, it does occur. But we could perhaps enhance that and make it more meaningful in the longer run. I think there is a danger in some of these smaller communities that in the

[Translation]

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Je suis disposé à céder mon droit de parole. J'allais seulement développer ma pensée; je suis donc tout à fait disposé à céder mon droit.

M. McCain: Je n'ai qu'une question à poser.

Le président: Eh bien, dans ce cas, nous allons permettre à M. McCain de poser cette question, et accorder à M. Lumley le droit d'en poser une, puis nous allons mettre fin aux délibérations.

M. McCain: Dans la réponse que vous avez donnée à M. Lumley, vous avez laissé savoir qu'il y avait concurrence, tout au moins pour ce qui est des dépôts, à cause du fait que les sociétés de fiducie ont peut-être accordé des taux d'intérêt plus élevés que les banques à cet égard.

M. Pattison: A certains moments.

M. McCain: Je crois que c'est la plupart du temps. Enfin, si l'on se fie aux affiches collées sur les portes, les taux d'intérêt des sociétés de fiducie ont apparemment été légèrement supérieurs; on peut également dire qu'il y a eu concurrence dans le domaine hypothécaire. Par conséquent, étant donné que cette concurrence existe en vertu du régime actuel, pourquoi élargir le champ d'activité des deux genres de sociétés; cela améliorera-t-il la concurrence? Il existe déjà une concurrence entre les banques dans les villes, alors que dans les petites villes et les villages, la banque du village voisin ne viendra pas chez vous pour vous faire concurrence. A l'occasion, on voit la même chose se produire dans les villes. D'après moi, on peut le mieux maintenir la concurrence entre les banques en faisant en sorte que les sociétés de fiducie et les banques puissent toutes les deux demeurer dans les petites villes, chacune sollicitant les fonds des déposants.

M. Pattison: Bon. J'ai quelque chose à dire. Je crois qu'on encouragerait davantage de gens à se lancer dans les opérations bancaires dans les petites collectivités en élargissant les cadres comme je le préconise, car cela permettrait de répartir les coûts entre un plus grand nombre de fonctions. Je crois qu'on pourrait assister à une telle chose. J'estime d'ailleurs que l'élargissement prévu par la Loi sur les banques, qui facilite la tâche aux entreprises qui veulent se lancer dans le domaine bancaire, entraînera, de toute façon, une hausse de la concurrence dans les petites villes.

Une des choses qui m'ont frappé lorsque j'ai eu des discussions avec des banquiers, particulièrement ceux de banques étrangères, c'est qu'ils envisagent d'établir au Canada des banques ayant très peu de ressources: deux ou trois agents de prêt, une secrétaire, un comptable et un conseil d'administration composé de cinq personnes; somme toute, une petite entreprise. Étant donné qu'il devient plus facile de se lancer dans le domaine bancaire, les gens commencent à songer à établir au Canada de petites banques ayant une ou deux succursales, qui pourraient très bien venir en aide aux petites collectivités, surtout si elles sont en mesure d'étaler leurs coûts sur une plus vaste gamme d'activités.

Je ne veux pas laisser entendre que la concurrence n'existe pas, car elle existe certainement. Nous pouvons toutefois l'encourager et lui permettre d'avoir des effets plus significatifs à long terme. Je crois qu'au cours des années 80, il se peut que

[Texte]

nineteen-eighties, perhaps either because of regional shifts in Canada or because of the changes in the mortgage market, the age profile is getting a bit older and a lot of the mortgage assets will dry up. The mortgage market will not be as robust.

What happens to a small mortgage lender in a small town that all of a sudden finds it has assets or deposits it cannot do anything with? That is why I think these institutions need to have broader types of . . .

Mr. McCain: The American system looks after that, does it not? It offers a security to these small banking structures at a rate that guarantees them at least a break-even structure. They are now subscribing moneys from the savings banks in the United States but they are buying securities from the Government of United States, short term. We have not got that.

Mr. Lumley: With a corresponding risk factor.

The Chairman: We have had some evidence before this Committee that they had some difficulties as well in the U. S. market on that.

Mr. Lumley.

Mr. Lumley: Professor, in your response to Mr. Martin concerning tied selling you indicated that the competition bill will solve that problem. In your response earlier—I think it was to Mr. McCain—you talked about FIRA solving other problems. I gathered from your remarks that you feel that banks should be created like any other corporate entity and should not be given any special consideration by Parliament, which now exists.

Professor Pattison: I think to a large extent that is true, and I think in both of the cases of tied selling and FIRA it is a mistake to try to put too many bits of legislation under one roof. I think it makes it very cumbersome and I think it is probably because it makes the legislation so extensive that it makes it less easy to see at the outset just what is contained and what the implications will be, not today perhaps, but five years from now. So I would like to open it up, treat it like another business aside from, perhaps, fairly obvious conflicts such as the trust business. I do not see many objections to keeping those two separate.

Mr. Lumley: Yet, in your opening remarks you stated that the Canadian banking system is probably the shining star in the corporate sector in Canada, but you want to treat it like . . .

[Traduction]

nous faisons face dans certaines de ces petites communautés à certains problèmes résultant peut-être des migrations régionales et des modifications du marché hypothécaire, car rappelons-nous que l'âge moyen de la population est un peu plus élevé et qu'une partie importante des actifs hypothécaires se retrouveront à sec. Ce dernier marché ne sera donc pas aussi fort qu'il l'est.

Qu'arrive-t-il donc à un agent de prêt d'une petite société établie dans une petite ville lorsqu'il se rend tout à coup compte qu'il détient un actif, ou des dépôts, dont il ne peut rien faire? C'est pour cela que j'estime que les institutions financières doivent avoir des activités plus vastes. . .

M. McCain: Le système américain ne tient-il pas compte de ces réalités? Il offre la sécurité à ces petites institutions bancaires, à un taux qui leur garantit au moins de rentrer dans leurs frais. Ces institutions empruntent actuellement de l'argent des banques d'épargne des États-Unis et elles achètent des valeurs mobilières à court terme du gouvernement des États-Unis. Nous n'avons pas de possibilité semblable.

M. Lumley: Nous n'avons pas non plus le facteur risque correspondant.

Le président: Certains faits indiquant que le marché américain a connu le même genre de difficultés nous ont été présentés.

Monsieur Lumley.

M. Lumley: Professeur Pattison, lorsque vous avez répondu à M. Martin au sujet de la liaison des services, vous avez laissé entendre que la loi sur la concurrence résoudrait ce problème. De plus, lorsque vous avez répondu à la question de M. McCain, je crois, vous avez parlé des solutions que peut apporter le travail de l'Agence d'examen de l'investissement étranger. Je conclus donc de vos témoignages que vous estimez que les banques doivent être constituées comme n'importe quelle autre société constituée et qu'elles ne doivent faire l'objet d'aucune considération spéciale de la part du Parlement, comme c'est le cas à l'heure actuelle.

M. Pattison: Cela est vrai, d'après moi, dans une large mesure, et je crois que pour ce qui est de la question de la liaison des services et du travail effectué par l'Agence d'examen de l'investissement étranger, nous ferions erreur en tentant de regrouper des dispositions éparses de diverses lois sous un même mécanisme. Je crois que cela alourdit beaucoup le fonctionnement des choses, probablement parce que cela crée une législation tellement complexe qu'il devient difficile de voir comment cela se traduira sur le plan concret, peut-être pas aujourd'hui, mais dans cinq ans. J'aimerais donc qu'il y ait une plus grande ouverture, qu'on puisse traiter les institutions bancaires comme toute autre entreprise, sauf peut-être pour ce qui est des conflits manifestes, par exemple, avec les sociétés de fiducie. A ma connaissance, on ne s'oppose pas beaucoup au maintien de services séparés pour ces deux institutions.

M. Lumley: Malgré cela, dans vos remarques préliminaires, vous avez déclaré que le système bancaire canadien est probablement l'étoile la plus brillante du firmament industriel au Canada, et vous voulez le traiter comme . . .

[Text]

Professor Pattison: That is right. I think the Canadian banking system is sufficiently successful, profitable; has a large number of assets; probably has more better trained people, obviously, if given the size of it than any other industry in Canada, so it is bound to be successful. I think if this industry cannot be successful it must be because of some of its own internal problems.

Mr. Lumley: Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. Lumley.

I would like to thank Professor Pattison for appearing before this Committee and answering all the questions which were posed to him by the members. I would particularly compliment him on a very difficult trip to Ottawa and wish him a safe journey back home.

The next meeting will be held tonight when we will be having the representative of the Canadian Cattlemen's Association. That is the regular meeting that was scheduled. There is a possibility there may be a meeting this afternoon, but members will be advised provided we can secure the witness that is in between the two. We do not know, we will confirm that later with the members.

Mr. Lumley: Is that because the CPR is . . .

The Chairman: Yes. We do not know, we have not heard any more, but you will be advised as to what will happen then.

Mr. Lambert (Edmonton West): As you know, there is a steering committee meeting at 2:00 p.m.

The Chairman: That I did not know.

Mr. Lumley: No, tomorrow.

The Chairman: I think it is Friday, Mr. Lambert. The steering committee, I think, is called for tomorrow, but I will check on that.

Mr. Lambert (Edmonton West): You are right, it is, but Management Services has come on this afternoon.

The Chairman: We have had some complications of other hours as well, so we will check into that and we will advise members.

This meeting is adjourned to the call of the Chair.

AFTERNOON SITTING

The Chairman: We shall resume consideration of the subject matter of Bill C-15, the Banks and Banking Law Revision Act, 1978. We have as a witness this afternoon appearing before us, Mr. Ian D. Sinclair, Chairman and Chief Executive Officer of Canadian Pacific Limited. I understand, Mr. Sinclair, that you would like to make some opening remarks at this time?

Mr. Ian D. Sinclair (Chairman and Chief Executive Officer, Canadian Pacific Limited): Yes. Thank you, Mr. Chairman. I may give a few reasons why I felt I wished to appear on behalf of Canadian Pacific before your Committee and to summarize the brief that we filed some months ago.

Canadian Pacific is one Canadian company that can be, I think, properly designated as transnational and highly diversi-

[Translation]

M. Pattison: C'est juste. J'estime que le système bancaire canadien a obtenu des succès satisfaisants, et qu'il a réalisé des bénéfices substantiels; il a des actifs très élevés. De plus, il est probablement doté d'un plus grand nombre d'employés bien formés, compte tenu de l'ampleur du réseau, que toute autre industrie au Canada, ce qui garantit le succès. J'estime que si cette industrie ne peut atteindre le succès, ce doit être en raison de problèmes internes.

M. Lumley: Merci.

Le président: Merci, monsieur Lumley.

J'aimerais remercier le professeur Pattison d'avoir comparu devant notre Comité et d'avoir répondu à toutes les questions que lui ont posées les membres. Je tiens particulièrement à lui témoigner ma reconnaissance, étant donné le voyage très difficile qu'il a fait pour venir à Ottawa et je lui souhaite un heureux retour.

La prochaine séance aura lieu ce soir; nous recevrons le représentant de la Canadian Cattlemen's association de (Association canadienne des éleveurs de bétail). Il s'agit de la réunion déjà prévue au calendrier. Il se peut que nous réunissions cet après-midi, et si cela se produit, les membres en seront avisés, pourvu que nous puissions obtenir que vienne le témoin. Nous ne le savons pas, nous le confirmerons plus tard.

M. Lumley: Est-ce parce que le CP est . . .

Le président: Oui. Nous ne le savons pas, nous n'avons rien entendu dire, mais on vous laissera savoir ce qui se passera.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Vous n'ignorez sans doute pas qu'il y a une réunion du comité directeur à 14 heures.

Le président: Cela, je ne le savais pas.

M. Lumley: Non, c'est demain.

Le président: Je crois qu'elle a lieu vendredi, monsieur Lambert. Je crois que la réunion du comité directeur est prévue pour demain, mais je vais vérifier.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Vous avez raison, c'est bien cela, mais les Services de gestion ont réservé cet après-midi.

Le président: Il y a également des conflits pour ce qui est des autres heures; je vais donc vérifier tout cela et en aviser les membres.

La séance est levée.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le président: Nous reprenons l'étude de la teneur du Bill C-15, Loi de 1978 remaniant la législation bancaire. Notre témoin cet après-midi est M. Ian D. Sinclair, président et chef de la direction du Canadien Pacifique Limitée. Monsieur Sinclair, je crois que vous avez une déclaration préliminaire à faire.

M. Ian D. Sinclair (président et chef de la direction, Canadien Pacifique Limitée): Oui, merci, monsieur le président. Je voudrais vous exposer quelques-unes des raisons pour lesquelles j'ai estimé devoir, au nom du Canadien Pacifique, comparaître devant votre Comité et vous résumer le mémoire que nous avons déposé il y a quelques mois.

Le Canadien Pacifique est une société canadienne qu'on pourrait, à juste titre je crois, qualifier de transnationale et de

[Texte]

fied. We have had a very long association with banks and banking. Two of our original incorporators were bankers: George Stepeh, later Lord Mount Stephen, at the same time was the President of Canadian Pacific and the Bank of Montreal, and Richard Angus, a subsequent President of the Bank of Montreal, was one of our directors. It is almost 100 years since we have been in existence, and we have always had bankers on our board; we have had some 12 bankers from the Bank of Montreal and 5 from the Royal Bank.

I have checked our records as closely as I can and I have had other people do them along with me and in these 97-odd years of existence we have not found any conflict of interest that has been recorded in our accounts.

Quite apart from these historic associations, Canadian Pacific, as a transnational corporation, does business in almost every phase of banking, both with Canadian banks and with foreign banks. In our experience the major Canadian banks are large by any measure. They are large in Canada obviously but they are also large in the banking community of the world. It has been based on my personal experience in negotiating with banks that they can compete with the foreign competition. I believe the thrust of the bill in this 10-year revision was to, where possible, increase the competitive factors and to remove restrictions; that is, the thrust was to accomplish those two purposes, as I understood it.

There are three clauses of the bill that I am concerned with: these are Clauses 59, 204(1)(g) and 294(5). I do not intend to try to discuss with you technical aspects of banking. That is not my role; my role is that of a businessman. I have worked for Canadian Pacific for more than 38 years and I have travelled pretty widely in those pursuits and have been involved in a great number of different businesses in which Canadian Pacific is and has been engaged.

I will turn first to Clause 59, if I might. This clause was said to have been inserted in the bill to preclude conflict of interest. Whatever the reason for it, if that is not the true reason for it being there, it is legislative overkill and it should be removed for two reasons: Firstly, Canadian Pacific has, as have other businesses and as have our subsidiaries, profited by having bankers on our boards. But equally important, I think, was to have bankers get the experience of working, not in the banking environment, but in the business environment. It is only by being on our boards that they meet some of the problems that a business has to face and the changing conditions. This enables them to be better bankers and to serve their customers and their clients better.

I only point out to you that the exception at the bottom of Clause 59(1), which is an exemption where under this clause a bank officer could be on a board if there was a default on a loan, is about one of the few, if not the only, absolute conflicts I can think of.

It seemed to me passing strange that if conflict was the real reason for this, that where there obviously would be a conflict between the bank and the company, it could arise most likely where there was a non-productive or default loan. I hope that

[Traduction]

hautement diversifiée. Nous avons depuis très longtemps des relations avec les banques et les milieux bancaires. Deux des fondateurs de la société étaient des banquiers: George Stephen, qui est devenu plus tard Lord Mount Stephen, était tout à la fois président du Canadien Pacifique et de la Banque de Montréal, et Richard Angus, un autre président de la Banque de Montréal, était l'un de nos directeurs. Notre société a presque cent ans d'existence et nous avons toujours eu des banquiers au conseil d'administration.

Nous avons eu quelque douze banquiers de la Banque de Montréal et cinq de la Banque Royal. Après avoir longuement examiné nos dossiers, de concert avec d'autres personnes à qui j'avais demandé de m'aider, je n'ai pu trouver, en 97 années d'existence, aucun conflit d'intérêts.

Outre ces liens historiques, le Canadien Pacifique, en tant que société transnationale, effectue des transactions bancaires de tout genre tant avec les banques canadiennes qu'avec les banques étrangères. Selon notre expérience, les grandes banques canadiennes sont très importantes à tout point de vue. Elles sont évidemment importantes au Canada, mais elles le sont également au sein de la communauté bancaire mondiale. Selon l'expérience que j'ai pu tirer de mes négociations avec les banques en général, elles peuvent soutenir la concurrence étrangère. Cette révision décennale de la législation bancaire vise à augmenter la concurrence autant que possible et à supprimer certaines restrictions; c'est du moins ce que j'en ai déduit.

Trois articles du projet de loi m'inquiètent particulièrement; il s'agit des articles 59, 204(1)g) et 294(5). Je ne veux pas discuter avec vous des méthodes bancaires proprement dites. Ce n'est pas mon rôle, je suis un homme d'affaires. Je travaille pour le Canadien Pacifique depuis plus de 38 ans, ce qui m'a amené à voyager un peu partout dans le monde et à m'occuper d'un grand nombre d'affaires diverses dans lesquelles le Canadien Pacifique s'est engagé.

Je commencerai par l'article 59, si vous le voulez bien. On a dit que cet article avait été inséré dans le bill afin d'empêcher les conflits d'intérêts. Quelle que soit la raison de cette insertion, si celle que je viens de donner n'est pas la vraie, il n'en reste pas moins que c'est une mesure excessive qui devrait être supprimée, et ce, pour deux raisons. Tout d'abord, tout comme d'autres entreprises, le Canadien Pacifique et ses filiales ont bénéficié de la présence des banquiers à leur conseil d'administration. Cependant, j'estime qu'il est tout aussi important que les banquiers acquièrent de l'expérience dans le domaine des affaires. Ce n'est qu'en siégeant à nos conseils d'administration qu'ils peuvent prendre connaissance des problèmes que peuvent avoir les entreprises et des changements qui surviennent dans la situation. Cela leur permet d'être de meilleurs banquiers et de mieux servir leurs clients.

Je vous souligne que l'exception qui figure au bas du paragraphe 59(1), et qui permet à un dirigeant d'une banque de siéger à un conseil d'administration s'il y a eu défaut de paiement sur un prêt, est justement l'un des rares cas, sinon le seul, où il pourrait vraiment y avoir conflit d'intérêts.

Si l'on a vraiment inséré cet article afin d'éviter les conflits, il me semble étrange que l'on ait prévu cette exception, parce que c'est probablement lorsqu'il y a défaut de paiement sur un prêt ou un prêt non productif que la possibilité d'un conflit

[Text]

this clause is not here as a mere expression of populism. I hope that is not the reason it is there. If it is conflict, I think it is very easy to answer. If it is an aspect of populism, then I think it is bad; it is legislative overkill. We have too many examples of those things. It is bad for Canada and I think it should be deleted.

If I may, I can then turn to the next clause about which I wish to say a few words, and that is Clause 204(1)(g). This is the reserve clause. There is inserted here, in paragraph (g), a new provision having to do with reserves and that applies to the banks a requirement of a 3 per cent reserve on such of its deposit liabilities as are foreign currency deposit liabilities used to finance domestic transactions.

Under existing legislation that clause does not exist because there is no reserve requirements in relation to foreign currency deposits. I read where one of the rationales for putting this in was the reduction in other reserves, but I do not believe that reserves such as this should be there because they will give foreign banks an advantage of somewhere between one-quarter and one-half of one per cent on any competitive loan situation. I have had a reason to have practical experience in this regard, where one of our companies wanted to borrow in U.S. funds for a domestic situation in Canada because we did not have to hedge because we were selling in the United States market. The Canadian bank quoted, but they included a clause that if this legislation went in we would have to pick up the additional cost of carrying the reserve. The American bank had no such provision and so we took the loan with the American bank.

Gentlemen, you may not believe that businessmen worry about quarters or eighths or sixteenths on loans, or that traditional banking experience is going to offset small amounts of money if they are small, and I do not consider them small. I assure you that businessmen in Canada who are operating businesses, and with the kind of personnel we have on our staff, are highly sophisticated and we do not have any hangups about dealing with foreigners. We make the best deal we can, and when somebody asks us for a conditional situation, such as we were asked for, and even though we think this should not pass, nevertheless the very fact that it was there turned us to another lender.

Now the last one that I want to talk about is Clause 294(5). This is another new clause and it applies a limitation in relating to foreign bank subsidiaries that may be given patent or supplement patent under the proposed bill. It limits them to 15 per cent of the total commercial financing in Canada by all banks, as shown in Schedule Q.

Schedule Q is all the commercial, and it is a well-known schedule of the act and has not changed under this, as I recollect. But in any event it is a severe restriction on American banks who might come in here—or foreign banks, whether they be English, Japanese or Australian, to give you some examples.

Now, quite frankly, I do not know why such a restriction is there. We are interested in as much competition in banking as

[Translation]

d'intérêts est la plus forte. J'espère que l'on n'a pas inclus cet article à des fins purement démagogiques. S'il y a un conflit, je crois que c'est très facile de le résoudre. Si c'est de la démagogie, c'est très mauvais et excessif. Nous avons déjà vu trop d'exemples de ce genre de choses. Ce n'est pas dans l'intérêt du Canada et il faudrait le retirer.

J'aimerais maintenant passer à l'article suivant, l'article 204(1)g, qui traite des réserves primaires. On a inclus au paragraphe g) une nouvelle disposition exigeant des banques qu'elles maintiennent une réserve égale à 3 p. 100 de leur passif-dépôt en monnaie étrangère, utilisée pour financer les opérations sur le marché intérieur.

Cet article ne figure pas dans la loi actuelle, parce que l'on n'exige pas le maintien de réserves pour les dépôts en monnaie étrangère. J'ai lu que l'on avait inclus cet article afin de réduire d'autres réserves, mais je ne crois pas que l'on devrait exiger le maintien de réserves de ce genre, parce que cela donnera aux banques étrangères un avantage d'un quart à un demi p. 100 sur le marché des prêts. J'ai de l'expérience dans ce domaine, parce qu'une de nos sociétés a déjà voulu obtenir un prêt en devises américaines pour financer une entreprise au Canada. Nous n'avons pas eu de difficulté, parce que nous vendions sur le marché américain. La banque canadienne nous offrait le prêt, mais elle voulait inclure une clause stipulant que si cette loi était adoptée, nous serions obligés de déboursier un montant additionnel afin de couvrir les coûts de la réserve. La banque américaine ne nous imposait pas de clause semblable, et nous avons donc obtenu ce prêt de la banque américaine.

Messieurs, vous ne croyez peut-être pas que les hommes d'affaires s'inquiètent d'un quart, d'un huitième ou d'un seizième pour cent sur les prêts, ou que la tradition bancaire permet de combler ces petits écarts, s'ils sont petits, ce que je ne crois pas. Je puis vous assurer que les hommes d'affaires canadiens sont très avisés et ont un personnel très compétent, et ils n'hésitent pas à traiter avec des étrangers. Nous cherchons la meilleure offre possible, et il suffit que l'on nous impose une condition, comme celle que nous imposait la banque canadienne, même si nous pensons que cet article ne devrait pas être adopté, pour que nous allions voir un autre prêteur.

Le dernier article dont je veux parler est l'article 294(5). Cet article est également nouveau et restreint l'octroi de lettres patentes ou de lettres patentes supplémentaires à des filiales des banques étrangères. Les filiales de banques étrangères ne peuvent avoir plus de 15 p. 100 du montant total du crédit commercial accordé par toutes les banques au Canada, et figurant à l'annexe Q.

L'annexe Q est une annexe bien connue, qui compile tout le crédit commercial. Je crois qu'elle n'a pas changé dans le projet de loi. De toute façon, c'est une restriction très importante pour les banques américaines, ou les autres banques étrangères, qu'elles soient britanniques, japonaises ou australiennes, qui veulent venir ici.

En toute franchise, je ne sais pas pourquoi on a inclu une telle restriction. Nous voulons avoir autant de concurrence que

[Texte]

we can have there but we would like to see Canadian banks operating with no greater restrictions in other countries than the banks of other countries have in our land. I think these should be put on a straight reciprocity basis and there should not be a limitation as to the percentage of commercial loans. I do not think our banks need it and I must disagree.

I read in this morning's paper about Governor Bouey's testimony, I think before a Senate subcommittee, in which, according to the newspaper, he said that the Canadian banks needed this kind of protection so that the American banks would not have an unfair advantage in dealing with subsidiaries of American companies dealing in Canada.

Now I can assure you, gentlemen, that we have subsidiaries of our company in the United States and in other countries, the UK, Greenland, Spain and in other places, and just because we are a Canadian company we do not deal with our Canadian banks in these places; we make the best deal we can, whether it is with a Canadian bank or a foreign bank.

I do not know what the Governor had in mind but I know, having transacted business with Canadian banks, that he seems to be altogether too solicitous of them and is trying to protect them from these terrible, big, banks in other places that he thinks are going to take advantage of them. I can assure the Governor, being a businessman, that he does not need to worry about taking care of them, they can look after themselves.

I do not think this restriction should be here. I think it should be on a straight reciprocity basis, provided of course they can show they are capable of meeting their obligations.

Now, those three points I believe are very, very important to business. I think they are important to having a truly competitive banking environment in Canada. That is why we are so interested in the legislation, why I came here and why I filed this brief on behalf of Canadian Pacific.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Sinclair.

Before I recognize members of the Committee, is it the wish of the Committee that the brief be printed with today's Minutes?

Some hon. Members: Agreed.

The Chairman: Agreed.

I have as first name on my list, Mr. Lambert.

Mr. Lambert (Edmonton West): Mr. Chairman, I was very interested in Mr. Sinclair's observations on Clause 59. For what it is worth, I think the inclusion in the act of this particular provision is merely at the insistence of the Consumer Branch, it is sort of a last and possible little bow toward that lamented dead horse, the concentration of corporate ownership in Canada. There are certain forces within the government that say: all right, we will stop it so far as we can on that score. In some ways it is an extension of the amendment brought in during 1966-67 whereby there were limitations first imposed

[Traduction]

possible sur le marché bancaire et nous aimerions que les banques canadiennes n'aient pas plus de restrictions dans d'autres pays que les banques de ces pays n'en ont chez nous. Je crois que nous devrions avoir la réciprocité, et qu'on ne devrait pas limiter le pourcentage des prêts commerciaux. Je ne pense pas que nos banques aient besoin de cela, et je ne suis donc pas d'accord.

J'ai lu dans le journal de ce matin que le gouverneur Bouey, comparaisant devant un sous-comité sénatorial, je crois, aurait dit que les banques canadiennes avaient besoin de ce genre de protection, de sorte que les banques américaines n'aient pas d'avantages indus dans leurs rapports avec les filiales de sociétés américaines faisant affaire au Canada.

Je peux vous assurer, messieurs, que notre société a des filiales aux États-Unis et dans d'autres pays, le Royaume-Uni, le Groenland, l'Espagne, etc., et ce n'est pas parce que nous sommes une société canadienne que nous faisons nécessairement affaire avec les banques canadiennes à l'étranger. Nous obtenons les meilleures conditions possibles, que ce soit une banque canadienne ou une banque étrangères qui nous les offre.

Je ne sais pas à quoi le gouverneur pensait, mais ayant fait affaire avec des banques canadiennes, j'ai l'impression qu'il se préoccupe trop de leur sort, en essayant de les protéger de ces terribles banques qui, selon lui, pourraient avoir l'avantage. Étant un homme d'affaires, je peux dire au gouverneur qu'il n'a pas besoin de s'en faire, et que les banques peuvent prendre soin d'elles-mêmes.

Je ne pense pas que cette restriction devrait être adoptée. Nous devrions avoir la réciprocité, pourvu que les banques puissent démontrer qu'elles sont capables de répondre à leurs obligations.

Ces trois points sont, selon moi, très importants pour les milieux d'affaires. Ils sont importants si l'on veut avoir un système bancaire vraiment concurrentiel au Canada. C'est la raison pour laquelle nous nous intéressons tellement à ce projet de loi, pour laquelle je suis venu ici et pour laquelle j'ai présenté ce mémoire au nom du Canadien Pacifique.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Sinclair.

Avant de donner la parole aux membres du Comité, le Comité veut-il que ce mémoire soit imprimé en appendice aux procès-verbaux et témoignages d'aujourd'hui?

Des voix: D'accord.

Le président: D'accord.

Le premier sur ma liste est M. Lambert.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Monsieur le président, les observations de M. Sinclair au sujet de l'article 59 m'ont vivement intéressé. Personnellement, je crois qu'on a inclus cet article dans le projet de loi à la demande de la Direction de la consommation. Il s'agissait de rendre un dernier hommage à la regrettée Commission sur le regroupement des sociétés au Canada. Il existe des forces au sein du gouvernement qui ont dit: «Très bien, mettons-y fin autant que faire se peut.» D'une certaine façon, c'est le prolongement d'un amendement adopté en 1966-1967, et qui imposait des restrictions aux dirigeants

[Text]

upon directors of banks and, shall we say, the cross-population of a lot of business and banks and trust companies at the time.

You are yourself a director of a bank, are you not?

Mr. Sinclair: Yes, sir, the Royal Bank. I am also a member of the International Advisory Committee of the Chase.

Mr. Lambert (Edmonton West): In New York. All right.

Now, in regard to this matter, what is your opinion of the value or the contribution of senior banking officers who may be members of boards on which you serve?

Mr. Sinclair: After all, one thing I have noticed about bankers—and particularly those who have had credit experience in the bank as they have moved up in it; that is, loan experience—is they are strong balance-sheet people. I think they are always concerned about maintaining a strong balance-sheet position, and that caution which comes from long experience with dealing with credit is a very, very advantageous thing to have in a business.

Secondly, through their various banking experience they become, by the very force of their work, good judges of people, and they are good people to have in making decisions on promotions and things of that kind. They assess people well. That has been my experience.

And the third thing about them is they have been brought up to have an independent line of thought, and they express themselves in that regard; which I think is very important in our boards.

My experience with them is that they make excellent directors.

Mr. Lambert (Edmonton West): The other point I wanted to work on is that perhaps they become better banking officers by having some experience on a non-financial institution board, in that, shall we say, they get out of the ivory tower—if you can consider the inner portion or the inner works of a bank to be a form of ivory tower.

Mr. Sinclair: Well, Mr. Lambert, I certainly agree with that. I think businessmen are good for bankers, just as bankers are good for businessmen. I think they see the way businessmen have to assess risks; they see the type of material they work from; and they recognize quickly some of the problems that would not normally come to them in their banking relationships and how hard people work to get to a certain stage before it comes up to the financial basis. My experience—and I think you will have to ask bankers themselves this—is that they have gained by being on boards such as those in the Canadian Pacific group.

Mr. Lambert (Edmonton West): You do not comment on it in your brief, but there is one point I think is covered in changes in the Act, one which I have been rather insistent upon, and that is that the executive committee of a board of directors shall not be composed entirely of in-house or corporate management directors.

[Translation]

de banque et autres administrateurs qui cumulaient toutes sortes de fonctions au sein des conseils d'entreprises, de banques et de sociétés de fiducie.

Vous êtes vous-même administrateur d'une banque, n'est-ce pas?

M. Sinclair: Oui, la Banque Royale. Je suis également membre du Comité consultatif international de la Chase.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): A New York. Très bien.

Pour revenir à cette question, que pensez-vous de la valeur de la contribution que peuvent apporter les cadres supérieurs des banques aux conseils d'administration dont vous faites partie?

M. Sinclair: Après tout, j'ai pu remarquer une chose au sujet des banquiers—et surtout de ceux qui ont acquis une certaine expérience du crédit en gravissant les échelons de la hiérarchie bancaire; je parlais de l'expérience en matière de prêt—et c'est qu'ils se préoccupent beaucoup du bilan. Ce qui leur importe, c'est d'avoir un bilan équilibré, et la prudence qu'ils acquièrent après une longue expérience dans le domaine du crédit est très utile aux hommes d'affaires.

Deuxièmement, grâce à leur expérience variée dans le domaine bancaire, ils deviennent par la force des choses bons juges de la nature humaine, et il est très utile de les avoir lorsqu'il s'agit de prendre des décisions pour des promotions et des choses de ce genre. Ils peuvent juger les candidats. C'est du moins ce que j'ai pu constater.

Troisièmement, ils ont pu acquérir une certaine indépendance d'esprit, et ils ne se font pas faute de l'utiliser, ce qui est très important pour les conseils d'administration.

Selon mon expérience, ils font d'excellents administrateurs.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Je voulais également souligner qu'ils deviennent peut-être de meilleurs dirigeants de banque s'ils peuvent acquérir une certaine expérience du fonctionnement des institutions non financières, parce que cela les incite à sortir de leur tour d'ivoire—si l'on peut qualifier de tour d'ivoire le petit monde fermé d'une banque.

M. Sinclair: Monsieur Lambert, je suis d'accord avec vous. Je pense que les hommes d'affaires sont utiles aux banquiers, tout comme les banquiers sont utiles aux hommes d'affaires. Ils peuvent voir comment les hommes d'affaires évaluent les risques, ce qu'il leur faut pour prendre des décisions, et ils peuvent se familiariser avec des problèmes qui ne se présentent pas normalement à la banque, et voir tout le travail nécessaire avant d'en arriver aux questions proprement financières. Je pense que vous devrez poser la question aux banquiers eux-mêmes; cependant, d'après mon expérience, ils ont beaucoup appris en siégeant au conseil d'administration de sociétés comme le Canadien Pacifique.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Vous n'en parlez pas dans votre mémoire, mais le projet de loi contient un changement au sujet duquel j'ai souvent posé des questions, et c'est que le comité exécutif d'un conseil d'administration ne soit pas composé d'administrateurs de la société seulement.

[Texte]

Mr. Sinclair: Well, I certainly agree with that. We do not have that type of committee in our companies. In the executive committees in the Canadian Pacific group we try to maintain where the majority are outside the management team.

Mr. Lambert (Edmonton West): In other words, what I am concerned about is that there is adequate shareholder representation . . .

Mr. Sinclair: Yes.

Mr. Lambert (Edmonton West): . . . on the executive committee. And I do not mean pseudo- or shadow-shareholder . . .

Mr. Sinclair: No. I understand.

Mr. Lambert (Edmonton West): . . . representation, because I know in some of the banks there are what are called token directors. There will be some token directors; the investment is arranged and so forth and so on. What I am concerned about is that, truly, shareholder directors who are on the executive committee . . .

Mr. Sinclair: Well, Mr. Lambert, I certainly look upon myself and take my responsibilities seriously—the fiduciary relationship I hold to the shareholders of the Royal Bank. I do not know if Mr. McLaughlin or Mr. Frazee has been before you, but I certainly hope I have not let them think I am not interested in what happens to the shareholders in the discussions that go on in the Royal. I can only speak for myself. That is the only bank board I am on. But I have been there for quite a few years, and I certainly take my responsibilities seriously and do try to have in mind the obligations directors have to all shareholders.

Mr. Lambert (Edmonton West): Now, the next point—you do not mention this either—and that is the degree of ownership of shares in order to qualify for the board. At present it is a pretty stiff investment that has to be made. There is a provision to lighten that in the present act and I would like to have your views on that.

Mr. Sinclair: Well, I think that, yes, sometimes it depends on the age at which you come on. Take our own company, the Canadian Pacific, the qualifying number of shares is 2,000, which is a fair amount of money. It has on occasion put a little strain on people. On the bank boards I would imagine there are people that may find a little bit of strain in getting the qualifying shares. And something less than that would be in order, I would think, Mr. Lambert.

At the same time, I think you should ask a director to make a meaningful investment. And meaningful varies, I suppose, between the person's personal abilities to meet it, but I just do not think he should be a one-share Kelly or something like that.

Mr. Lambert (Edmonton West): No, but I am concerned about the practice that I hope is not too general but does exist in odd places, and that is where, in order to get appropriate people on the board who may not have sufficient funds, a bank or trust company will advance the money to the individual in order to buy the shares. Then, either through the director's fee

[Traduction]

M. Sinclair: Je suis tout à fait d'accord avec cela. Au Canadien Pacifique, les comités exécutifs essaient toujours d'avoir une majorité de représentants venant de l'extérieur.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Autrement dit, je veux qu'il y ait une représentation suffisante des actionnaires . . .

M. Sinclair: Oui.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): . . . au comité exécutif, et je ne veux pas parler d'une pseudo-représentation . . .

M. Sinclair: Non, je comprends.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): . . . parce que je sais que certaines banques ont ce que l'on appelle des administrateurs symboliques. On nomme un administrateur symbolique, l'investissement est arrangé, etc. Ce que je veux, donc, c'est qu'il y ait vraiment des administrateurs représentant les actionnaires au comité exécutif . . .

M. Sinclair: Eh bien, monsieur Lambert, j'assume mes responsabilités avec sérieux et je tiens compte de mes tâches de fiduciaire par rapport aux actionnaires de la Banque Royale. Je ne sais pas si M. McLaughlin ou M. Frazee ont comparu devant vous, mais j'espère que je ne leur ai pas donné l'impression que je ne me préoccupais pas du sort des actionnaires dans les discussions que nous avons à la Banque Royale. Je ne peux parler qu'en mon nom. C'est le seul conseil d'administration bancaire dont je fasse partie. Cela fait déjà un certain nombre d'années que j'y suis et j'ai toujours assumé mes responsabilités en me rappelant les obligations qu'ont les administrateurs envers tous les actionnaires.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): J'en reviens au point suivant—que vous ne mentionnez pas non plus—et c'est le nombre d'actions qu'il faut posséder pour pouvoir faire partie du conseil d'administration. A l'heure actuelle, on doit faire un investissement plutôt élevé. La loi actuelle comprend une disposition pour réduire cet investissement. Je voudrais connaître votre opinion là-dessus.

M. Sinclair: Il est vrai, je crois, que cela dépend parfois de l'âge du candidat. Au Canadien Pacifique, par exemple, le candidat doit acheter 2,000 actions pour être admissible, donc, un montant assez important. Parfois, certains candidats ont eu du mal à trouver les ressources. Je suppose qu'il existe aussi au conseil d'administration des banques des personnes qui ont du mal à acheter les actions nécessaires pour être admissibles. Et je crois, monsieur Lambert, qu'un investissement moins important serait mieux.

Par contre, je crois qu'il faut demander aux administrateurs de faire un investissement important. «Important» varie, je suppose, d'après la capacité personnelle de la personne à le faire. Je ne crois pourtant pas qu'on doive accepter par exemple des personnes qui n'ont qu'une action.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Non. Ce qui me préoccupe, c'est la pratique qui existe parfois, pas trop fréquemment, je l'espère, où une banque ou une compagnie de fiducie avance de l'argent aux particuliers pour acheter les actions nécessaires. Ainsi, elles attirent au conseil d'administration les gens qu'elles veulent, même si ces derniers n'ont pas les fonds nécessai-

[Text]

or some other way, he pays that loan over a period of time. It seems to me that that is nothing but a captive director.

Mr. Sinclair: Well, I am glad to say that I did not have to borrow to buy my shares so you will have to ask somebody who did.

Mr. Lambert (Edmonton West): Oh, no. This is the thing we want to get away from.

Mr. Sinclair: I agree with that.

Mr. Lambert (Edmonton West): I am very suspicious under those circumstances, if I may say so, and . . .

Mr. Sinclair: Well, I do not think it is a good practice. I will agree with you. I do not think it is a good practice for somebody to borrow to buy the shares to qualify and then take his director's fees to pay off the loan. I do not think that is a good practice.

Mr. Lambert (Edmonton West): All right, thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Lambert.

Mr. Lambert (Edmonton West): I will reserve for the future.

The Chairman: Right. Mr. Clermont.

M. Clermont: Monsieur le président, monsieur Sinclair, regarding your reservations on Clause 59 . . .

Mr. Sinclair: Yes.

Mr. Clermont: You may use it because I am going to speak in French but I am starting in English.

Au sujet de l'article 59 . . . Regarding your reservations about clause 59, you said that this should be taken out and you are giving us different reasons.

Les représentants de l'Association canadienne des banquiers ont à peu près les mêmes idées que vous à ce sujet, excepté qu'ils émettent une réserve soit qu'un membre de leur personnel devrait obtenir la permission de la banque avant de participer ou de devenir directeur d'une compagnie. Partagez-vous cette idée ou bien si cette personne pourrait, sans cette autorisation de sa banque, être directeur d'une autre compagnie?

Mr. Sinclair: The standard practice in all companies that I know of is that before one of their officers accepts an appointment to the board of another company, the matter is discussed with the board of the company for which he works. So I think the Canadian Bankers' Association in suggesting that before an officer of a bank accepted an invitation to join the board of another company that that be approved or authorized — authorized, I guess is the proper word — authorized by the board of the bank for which he works, would be proper and in accordance with what I would consider good corporate practice.

M. Clermont: Au sujet du même article 59, vous mentionnez dans l'historique du Canadien Pacifique, qu'un certain nombre de fonctionnaires supérieurs de la Banque de Montréal et de la Banque Royale ont siégé au conseil d'administration du Canadien Pacifique depuis X nombre d'années.

[Translation]

res. Ensuite, l'administrateur rembourse peu à peu le prêt à même ses honoraires. Il me semble qu'en ce faisant, on ne peut obtenir un administrateur objectif.

M. Sinclair: Je suis heureux de vous dire que je n'ai pas dû emprunter pour acheter mes actions. Il faudrait vous adresser à quelqu'un qui a dû emprunter.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Ah, non! C'est exactement ce que nous voulons éviter.

M. Sinclair: Je suis d'accord là-dessus.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Vous me permettrez de dire que, dans de telles circonstances, je me méfierais. Et . . .

M. Sinclair: A mon avis, ce n'est pas une bonne pratique. Je suis d'accord avec vous. La pratique d'emprunter afin d'acheter les actions nécessaires, et de rembourser ensuite le prêt à même ses honoraires d'administrateur, n'est pas bonne. C'est une mauvaise pratique.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Très bien. Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Lambert.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Je me réserve le droit de poser d'autres questions plus tard.

Le président: D'accord. Monsieur Clermont.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, Mr. Sinclair, à propos de vos réserves au sujet de l'article 59 . . .

M. Sinclair: Oui.

M. Clermont: Vous pouvez utiliser votre écouteur. J'ai commencé en anglais, mais je vais parler en français.

Regarding Section 59 . . . Au sujet de vos réserves sur l'article 59, vous avez dit qu'on devrait le radier. Vous avez donné plusieurs raisons différentes.

In general the representatives of the Canadian Bankers Association share your ideas on the subject. They do, however, have a reservation: a member of their staff should be obliged to obtain the bank's permission before participating in a company or becoming its director. Do you share this viewpoint or do you feel that an employee should be able to become director of another company without his bank's authorization?

M. Sinclair: Dans toutes les sociétés que je connais, la pratique normale demande qu'avant d'accepter une nomination au conseil d'administration d'une autre société, l'employé doive discuter de la question avec le conseil d'administration de la société pour laquelle il travaille. Je crois donc que la proposition de l'association canadienne des banquiers est correcte et conforme à ce que je considère être de bonnes pratiques de la part des sociétés. Avant d'accepter une invitation à siéger au conseil d'administration d'une autre compagnie, l'employé d'une banque devrait obtenir l'approbation, ou plutôt l'autorisation du conseil d'administration de la banque pour laquelle il travaille.

Mr. Clermont: Again regarding Section 59, you mentioned in your history of CPR that several senior officers of the Bank of Montreal and the Royal Bank have been on CP's board for X years.

[Texte]

Personnellement, j'aurais une certaine réserve à faire étant donné le fait que ces personnes-là, de la Banque de Montréal, de la Banque Royale ou d'une autre banque, disons des cinq grandes banques, font partie d'un conseil d'administration d'une grande compagnie. Les autres banques, surtout les nouvelles car il y en a eu quelques-unes depuis, disons, six ans, ou celles qui existent depuis plusieurs années mais qui n'ont pas l'actif de la Banque de Montréal ou de la Banque Royale par exemple, ne sont-elles pas handicapées quand il s'agit de pouvoir obtenir les affaires de ces grandes compagnies-là?

Mr. Sinclair: No, not at all.

For example, just because we have on the board of Canadian Pacific representatives from the Bank of Montreal and the Royal Bank of Canada, that does not determine in any way where we do our banking business. We have had a long association in our banking relationships with BCN, for example. At one time in our portfolio we owned about 15 per cent of the Provincial Bank, and we sold that block with the okay of Mr. Lavoie to Desjardins, and that is where that Desjardins block came from.

Mr. Clermont: You mean the *Caisses Populaires*?

Mr. Sinclair: Yes. That came from us to the Desjardins *Caisses Populaires* with the approval of Mr. Lavoie, who at that time was the head of the Provincial Bank. We do business with banks both large and small. And I know Michel Bélanger would not like me to describe the Provincial Bank as small.

Mr. Clermont: No.

Mr. Sinclair: But it is smaller.

Mr. Clermont: We have to be realistic that if you compare the Provincial Bank with the Bank of Montreal or the Royal Bank, it is smaller.

Mr. Sinclair: Yes. But we are going to do business with the Provincial Bank, BCN, or any other bank, depending on the deal that they will give us.

Mr. Clermont: Oui, mais monsieur le président, monsieur Sinclair exprime des opinions personnelles comme président de la compagnie Canadien Pacifique. Est-ce que cela ne pourrait pas être une éventualité dans d'autres organisations? Parce qu'en fin de compte, le Canadien Pacifique fait affaire non seulement au Canada, mais aussi sur le plan international. Ses vues d'ensemble sont peut-être plus larges que celles de d'autres compagnies. Est-ce que cela ne serait pas possible?

Pour le Canadien Pacifique, vous nous avez exprimé vos idées, vous nous avez donné des exemples; mais c'est avec une certaine réticence que je verrais un directeur de la Banque de Montréal, de la Banque Royale, ou de la Toronto Dominion ou encore de la Banque Impériale de Commerce, exercer des pressions sur la compagnie dont il est membre pour avoir tout l'ensemble de son chiffre d'affaires.

Mr. Sinclair: Absolutely not. You had better ask some of these bankers who come here—Mr. Frazee, or Mr. McNeil from the Bank of Montreal or Mr. Ritchie from the Bank of Nova Scotia or Mr. Thomson from T-D, or Michel Bélanger or Perreault from BCN. And I can tell you that we are going to make the best deal we can irrespective of where these people

[Traduction]

Personally, I have some reservations regarding the fact that officers of the Bank of Montreal, of the Royal Bank, or from any of the five major banks belong to the board of a major company. Are the other banks, especially the new ones who have come into being in the last six years or those who have existed for several years but who do not have the assets of the Bank of Montreal or the Royal Bank, for instance, not handicapped when it comes to getting business from these major companies?

M. Sinclair: Non, pas du tout.

Par exemple, le fait que des représentants de la Banque de Montréal et de la Banque Royale siègent au conseil d'administration du Canadien Pacifique n'a aucune influence sur notre choix d'une banque pour faire des affaires. Par exemple, nous faisons affaire depuis très longtemps avec la Banque canadienne nationale. A un moment donné, nous possédions environ 15 p. 100 des actions de la Banque provinciale; avec l'accord de M. Lavoie, nous avons vendu ces actions à Desjardins.

M. Clermont: Vous parlez des *Caisses populaires*?

M. Sinclair: Oui. Avec l'approbation de M. Lavoie, alors président de la Banque provinciale, nous avons vendu ces actions aux *Caisses populaires* Desjardins. Nous faisons affaire avec les grandes et les petites banques. Et je sais que Michel Bélanger ne serait pas content s'il m'entendait décrire la Banque provinciale comme étant une petite banque.

M. Clermont: Non.

M. Sinclair: Mais c'est une des moins grandes banques.

M. Clermont: Il faut être réaliste. Si on compare la Banque provinciale à la Banque de Montréal ou à la Banque royale, la Provinciale est plus petite.

M. Sinclair: Oui. Mais nous faisons affaire avec la Banque provinciale, la Banque canadienne nationale, ou toute autre banque. Tout dépend de l'offre qu'elle nous fait.

Mr. Clermont: Yes. But, Mr. Chairman, Mr. Sinclair is expressing personal opinions as President of the Canadian Pacific Company. Could this situation not occur in other organizations? After all, Canadian Pacific does business not only in Canada but also at the international level. It is possible that his general opinions are much broader than those of other companies. Is that not possible?

You have expressed your ideas and given examples with respect to Canadian Pacific. But I would be somewhat hesitant to see a director of the Bank of Montreal, of the Royal Bank, of the Toronto Dominion Bank, or even of the Imperial Bank of Commerce, put pressure on the company to which he belongs in order to obtain all of its business.

M. Sinclair: Il n'en est pas question. Il faudrait parler aux banquiers qui ont comparu ici: M. Frazee, ou M. McNeil, de la Banque de Montréal, M. Ritchie, de la Banque de Nouvelle-Écosse, M. Thomson, de la Banque Toronto-Dominion, ou Michel Bélanger, ou M. Perreault, de la Banque canadienne nationale. Je puis vous dire que nous cherchons la meilleure

[Text]

are. I also can assure you that because Mr. McLaughlin is a director of ours and Mr. Hart is also a director of Canadian Pacific Limited, that does not give them an inside track at all. We have a long, long association with these banks and you do not change those associations lightly.

Our lead banks are B of M and Royal. But at the same time, they have been lead banks of ours since . . . well, the Bank of Montreal, as I indicated, from our inception. And you do not change those relationships easily. But that does not preclude us from dealing with other banks and that does not even give them a first right in any regard. Our people get bids and get deals. We are interested in rate, term and type and for these reasons we shop around. For instance, on a foreign-exchange deal—and we handle a lot of foreign exchange—are traders will call maybe five or six banks. These things move very quickly; the thing is done over the phone and it is done on good faith, on a phone call. If you look at our trading sheets you will see them all over the place—with foreign banks, with Canadian banks, with the larger banks, with the smaller banks, and no pattern.

M. Clermont: Monsieur le président, je voudrais vous poser quelques questions concernant les opinions émises par M. Sinclair sur l'article 294. Si j'ai bien compris les explications qu'il a données à M. Lambert d'Edmonton Ouest et les commentaires exprimés dans les mémoires, à son avis, les banques étrangères devraient être acceptées au Canada; on devrait émettre une charte canadienne à une filiale de banque étrangère sur une base de réciprocité, mais sans limitation de chiffres d'affaires ou de capital.

Vous dites qu'il ne devrait pas y avoir de 15 p. 100. Est-ce à dire que c'est trop bas? Ou devrait-on augmenter cela à 25, 30, 40 ou 50 p. 100? Selon vous, une filiale de banque étrangère qui recevrait une charte au Canada devrait-elle être considérée comme une banque canadienne sans limite?

Mr. Sinclair: I do not agree that there should be any limitation except, as I have tried to explain, on a reciprocity basis.

Mr. Clermont: That is what I said at the beginning.

Mr. Sinclair: Oh. If the Canadian bank can operate in the country where that bank's headquarters are, those same conditions should apply, and no other in my opinion, to that bank coming into Canada and operating as a bank. I do not think that we should just automatically accept them. I think our authorities should look at their ability to meet their obligations to carry their things out. I do not think we should just rubber-stamp because a foreign jurisdiction gave them a banking licence. I think we should take look and subject only to taking a look at that, the only restrictions that should apply are the same restrictions that apply to a Canadian bank operating in their territory.

M. Clermont: Voici ma dernière question. Au sujet de l'article 59 vous m'avez demandé de poser des questions à des représentants de banques canadiennes. Nous avons eu à quelques occasions des représentants de l'Association cana-

[Translation]

offre possible, peu importe la banque. Je vous assure également que M. McLaughlin ou M. Hart n'ont aucun avantage du fait qu'ils siègent au conseil d'administration du Canadien Pacifique. Nous faisons affaire depuis très longtemps avec ces banques, et on ne change pas ces relations d'affaires à la légère.

No deux banques principales sont la Banque de Montréal et la Banque Royale. Mais il faut comprendre que ce sont nos banques principales depuis . . . dans le cas de la Banque de Montréal, comme je vous l'ai dit, depuis notre établissement. Et on ne modifie pas facilement ces relations. Mais cela ne nous empêche pas de faire affaire avec d'autres banques. Il n'y a pas de droit de priorité. Notre personnel reçoit des offres et fait des ententes. Nous nous intéressons au taux, à la date d'échéance et au genre d'affaire; pour cette raison, nous ne choisissons pas le premier venu. Pour les opérations de change, par exemple—et nous en faisons beaucoup—nos négociants s'adressent à cinq ou six banques. Les choses se font très rapidement; tout se fait au téléphone, de bonne foi. En étudiant nos bilans, vous remarquerez que les transactions se font partout et sans suivre un modèle: avec des banques étrangères, avec des banques canadiennes, avec les grandes banques, avec les petites banques.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, I would like to ask a few questions about the opinions Mr. Sinclair expressed regarding Section 294. If I understood correctly the explanations he gave Mr. Lambert from Edmonton West and the comments expressed in his briefs, he feels that foreign banks should be allowed into Canada. Canadian charters should be issued to the subsidiaries of foreign banks on the basis of reciprocity, but without limiting business or capital.

You say that there should be no 15 per cent limit. Do you mean that this limit is too low? Should it be increased to 25, 30, 40 or 50 per cent? In your opinion, should the subsidiary of a foreign bank issued a charter to operate in Canada be considered a non-restricted Canadian bank?

M. Sinclair: Je ne suis pas d'accord qu'on impose une limite, sauf, comme j'ai essayé de l'expliquer, pour ce qui est de la réciprocité.

M. Clermont: C'est ce que j'ai dit au début.

M. Sinclair: Oh. Si la banque canadienne a le droit de faire affaire dans le pays d'origine d'une banque, cette banque, en s'établissant au Canada en tant que banque, devrait pouvoir fonctionner dans les mêmes conditions exactement. Je ne dis pas qu'on doive les accepter d'office. Je crois que les responsables canadiens devraient examiner leur capacité de respecter leurs obligations et de bien mener leurs affaires. Il ne s'agit pas de les approuver automatiquement parce qu'une compétence étrangère leur a donné un permis bancaire. À mon avis, il faudrait les examiner, après quoi on leur imposerait uniquement les mêmes restrictions que subirait toute banque canadienne faisant affaire dans leur pays.

Mr. Clermont: This is my last question. Regarding Section 59, you suggested that I question the representatives of Canadian banks. Representatives of the Canadian Bankers Association have appeared on several occasions, and we thought at

[Texte]

dienne des banquiers et pour ce qui est des banques étrangères, au départ on avait l'impression d'en être arrivé à un consensus, mais lorsqu'on leur posait des questions, j'en ai moi-même posé quelques-unes, certaines banques nous ont fait connaître leur opinion personnelle à cet égard. Elles ne sont pas toutes prêtes à recevoir à bras ouverts les banques étrangères et encore hier, nous avions des représentants de quatre compagnies de fiducie, si je me le rappelle bien, il y avait la Compagnie Montreal Trust, la compagnie Trust Royal, la Victoria and Grey Trust Company et lorsqu'on leur a posé des questions concernant la venue, sur une base illimitée, de banques étrangères, ils ont exprimé beaucoup de réserve, parce qu'ils se disent que si les banques étrangères font une grande concurrence aux banques canadiennes, alors les banques canadiennes vont aller dans d'autres secteurs afin de rattraper les pertes qu'elles subiraient à cause de cette concurrence.

Aussi, nous avons eu cette semaine devant ce comité des représentants de la Norbanque, c'est une nouvelle banque qui existe depuis deux ou trois ans, je pense.

Eux aussi voient avec une certaine inquiétude si le Parlement donnait le pouvoir, soit au gouverneur en conseil ou à l'inspecteur général des banques d'accorder une charte, comme vous le mentionnez, seulement sur une base de réciprocité.

Au cours de vos remarques, vous avez donné l'exemple des banques japonaises. Vous avez beaucoup plus d'expérience que moi en ce qui concerne les affaires sur le plan international. Vous savez très bien que ce n'est pas facile pour une banque canadienne d'aller s'installer au Japon.

Mr. Sinclair: No. I do not think it is that hard, either. We have done a fair amount of business in Japan.

Mr. Clermont: Not as a banker, though.

Mr. Sinclair: No, but I think if the reciprocity principle applied, Canadian banks could operate in lots of places. After all, there is a big pond out there. There is lots of room for swimming out there.

Mr. Clermont: Especially if you are a big organization. But a smaller organization, Mr. Sinclair—with all respect, after all, you are speaking as the head of quite a big organization.

Mr. Sinclair: Yes, sir. But these Canadian banks, as I have said earlier, are big in Canada, but they are big in banking in the world. They are big boys.

Mr. Clermont: Yes, all of them.

Mr. Sinclair: And they can look after themselves. As for these other financial institutions saying they do not want to have the Canadian banks under a little bit of pressure, or more pressure, from foreign banks, because they would try to take up what business they lost by taking after Royal Trust or Montreal Trust or Victoria and Grey Trust Company: once again, I would not worry about them; really I would not. They are big boys too, and they have been around a long time. After all, either we are going to have some competition and let the people in Canada, business people and individuals, make the best deal they can, or we are going to start watering a whole lot of weak flowers. I do not think the Royal Trust or Montreal Trust or Victoria and Grey Trust Company are weak

[Traduction]

first that we had reached a consensus on foreign banks. But when we asked the representatives questions, some of which I asked myself, certain banks gave us their personal opinions on the issue. They are in no way prepared to welcome foreign banks. Again yesterday, the representatives of four trust companies appeared. If I remember correctly, they included the Montreal Trust, the Royal Trust, and the Victoria and Grey Trust Company. And when we asked them questions regarding the unlimited entry of foreign banks, they expressed many reservations. They feel that if the foreign banks were very competitive with Canadian banks, then Canadian banks would move into other areas to make up the losses sustained through this competition.

Norbank's representatives also appeared before the Committee this week. This is a new bank which I believe has been operating for two or three years.

We are also somewhat concerned that Parliament might empower the Governor in Council or the Inspector General of Banks to grant charters, as you have said, strictly on the basis of reciprocity.

In your remarks, you spoke of Japanese banks. You are much more experienced than I am as far as business on the international level is concerned. You are perfectly aware that it is difficult for a Canadian bank to set up in Japan.

M. Sinclair: Non. Je ne crois pas que ce soit si difficile. Nous avons fait assez d'affaires au Japon.

M. Clermont: Mais pas en tant que banquier.

M. Sinclair: Non, mais je crois que si on applique le principe de la réciprocité, les banques canadiennes pourraient faire affaire à beaucoup d'endroits. Vous savez, l'océan est vaste, et il y a assez de place pour beaucoup de poissons.

M. Clermont: Surtout pour les grands poissons. Mais pour ce qui est des petits organismes, monsieur Sinclair—sauf votre respect, vous parlez quand même à titre de grand organisme.

M. Sinclair: Oui, monsieur. Mais comme je vous l'ai déjà dit, les banques canadiennes sont grandes au Canada et grandes dans le monde bancaire international. Ces banques font partie du club des grandes banques.

M. Clermont: Oui, toutes.

M. Sinclair: Elles sont capables de veiller à leurs propres intérêts. Pour ce qui est des autres institutions financières qui craignent que les banques canadiennes essaient de récupérer leurs chiffres d'affaires perdus en s'attaquant au marché du Trust Royal, du Trust de Montréal ou de la Victoria and Grey Trust Company si elles subissaient un peu de pression, ou un peu plus de pression, de la part de banques étrangères: là encore, je dis qu'il ne faut pas s'en préoccuper. Elles aussi figurent parmi les grandes entreprises, et elles existent depuis longtemps. Il faut faire un choix: ou bien avoir un peu de concurrence en laissant les Canadiens, les hommes d'affaires et les particuliers faire de leur mieux, ou bien se mettre à arroser un jardin de fleurs fanées. A mon avis, le Trust Royal, le Trust

[Text]

flowers, and I do not think they need to be protected by limiting what First National Bank of Chicago or Bank of America, which I guess is one of the big ones, or Chase or Citicorp or Continental Illinois National Bank and Trust Company, or any of these other banks could do to them.

M. Clermont: Merci monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Clermont. Dr. Ritchie.

Mr. Ritchie: Mr. Chairman, I would like to ask Mr. Sinclair a theoretical question on conflict of interest. In my riding there was a small trucking firm which was bought out by the CNR. We do not have CPR.

Mr. Sinclair: Where do you come from, sir?

Mr. Ritchie: Dauphin; the Dauphin region in north-western Manitoba.

Mr. Sinclair: Ah, yes; yes, I know.

Mr. Ritchie: This small trucking firm was a family firm. The owner had become ready to dispose of it. If your company had been available and interested in buying this, and you were competing, say, against another individual, who goes to the Royal Bank and says, I want a loan to buy a small trucking company, which the CPR is also bidding on, and suppose the two of you are the same size, CN, CP; how would you as a director—I do not suppose this would get to the director's level—but what would your code of ethics be in that?

Mr. Sinclair: As soon as the loan was announced, and even before it was announced, in view of the conflict I would leave the room or would not take any part in the discussion and certainly would not vote on the credit. That is absolutely the way we operate. For instance, anything that came before—if I was going to get information about a competitor, I would feel I was duty bound to get out of there. And I would. And I think that is normally what I would call good practice. In the case you are talking about here, somebody who wanted to buy it and we wanted to buy it and we both went to the Royal to get the money . . .

Mr. Ritchie: You do not need to go to the Royal, but he does.

Mr. Sinclair: Why would not I have to go to the Royal? I do not have money kicking around either. I hope we have not, anyhow. If we have, then somebody in our place should not be there.

Mr. Ritchie: He got it out of the petty cash.

Mr. Sinclair: No, I think anything that was a trucking firm from Dauphin would be bigger than petty cash, Mr. Ritchie.

But I would think the person that went there or Canadian Pacific would take a look at their credit in respect of what they asked and it would be decided on that basis. And the very fact that Mr. McLaughlin was a director of Canadian Pacific or

[Translation]

de Montréal et la Victoria and Grey Trust Company ne sont pas des fleurs fanées. Il n'est pas nécessaire de les protéger en limitant ce que pourraient leur faire la First National Bank of Chicago, la Bank of America, qui est parmi les plus grandes, la Chase, la Citicorp, la Continental Illinois National Bank and Trust Company, ou toute autre banque.

Mr. Clermont: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Clermont. Monsieur Ritchie.

M. Ritchie: Monsieur le président, je voudrais poser une question théorique à M. Sinclair au sujet du conflit d'intérêts. Il y avait dans ma circonscription une petite compagnie de camionnage que le Canadien National a acheté. Le Canadien Pacifique ne passe pas chez nous.

M. Sinclair: D'où venez-vous, monsieur?

M. Ritchie: De Dauphin. La région de Dauphin, dans le nord-ouest du Manitoba.

M. Sinclair: Ah, oui; oui, je sais.

M. Ritchie: Il s'agissait d'une petite compagnie familiale de camionnage. Le propriétaire était prêt à la vendre. Si votre compagnie était là et voulait acheter cette entreprise, et si votre concurrent s'adressait à la Banque Royale pour obtenir un prêt pour acheter la petite compagnie de camionnage pour laquelle le Canadien Pacifique fait également une offre, et si le Canadien National et le Canadien Pacifique sont de la même envergure, que feriez-vous en tant qu'administrateur? Je suppose qu'une telle question n'irait pas jusqu'au niveau du conseil d'administration, mais dans un tel cas, quelle serait la méthode à suivre?

M. Sinclair: Étant donné le conflit d'intérêts, dès qu'on annoncerait le prêt, ou même avant qu'on l'annonce, je quitterais la pièce ou je ne participerais pas à la discussion. Il est certain que je ne voterais pas au sujet du crédit. C'est ainsi que nous fonctionnons toujours. Par exemple, dans les discussions préliminaires—si je devais apprendre des choses sur un concurrent, ce serait mon devoir de me retirer. Et je le ferais. C'est ce que j'appelle une bonne méthode. Dans votre exemple, si nous voulions acheter l'entreprise et si quelqu'un d'autre voulait également l'acheter, et si nous nous présentions tous les deux à la Banque Royale pour obtenir l'argent . . .

M. Ritchie: Vous n'êtes pas obligé de vous adresser à la Banque Royale, mais l'autre le fait.

M. Sinclair: Pourquoi ne serais-je pas obligé de m'adresser à la Banque Royale? Je n'ai pas non plus de surplus d'argent. De toute façon, j'espère que nous n'en avons pas. Si nous en avons, il y a quelqu'un chez nous qui ne fait pas son travail.

M. Ritchie: Il a sorti l'argent de la petite caisse.

M. Sinclair: Non. Il me semble que cette compagnie de camionnage de Dauphin aurait trop d'envergure pour la petite caisse, monsieur Ritchie.

J'aurais cru que la personne qui s'y est rendue, ou le Canadien Pacifique, aurait vérifié leur crédit par rapport à ce qu'ils demandaient, avant de prendre une décision. Le fait que M. McLaughlin, M. Frazee ou M. Ian Sinclair étaient admi-

[Texte]

Mr. Frazee was a director or Ian Sinclair was a director would have nothing to do with it, not at all.

Mr. Ritchie: How much do you think would be because the other directors know you as an individual and actually . . .

Mr. Sinclair: That they would take advantage of me?

Mr. Ritchie: Yes.

Mr. Sinclair: I do not think that would happen either.

Mr. Ritchie: Which way would they go? Would they be against you or for you?

Mr. Sinclair: I do not think they would think about that at all. They are not going to determine credits on the basis of who they know and what they know and things like that. They are going to determine them on the basis of risk. If there is a good risk, they will take it. What they likely would do in that case is say to both of us, you have the money, go bid it.

Mr. Ritchie: From your personal point of view, how often have you noticed that this might happen? Does it happen often?

Mr. Sinclair: I cannot remember Canadian Pacific and some individual bidding for a trucking company.

Mr. Ritchie: I mean in a general way.

Mr. Sinclair: But I have seen cases where we have been involved in securing money in regard to a situation and our opponent would also be getting money from the same institution for that situation. Yes, I have seen that.

Mr. Ritchie: So you would suggest that the number of times that it arises were not enough to make it a significant factor.

Mr. Sinclair: I would not think so, Mr. Ritchie. I would find them very unusual. After all, you establish lines of credit with banks and so on, and in an individual's takeover situation, like you say, whether it is a trucking company or another company, I think the impact of competition on the two sides being equal at the same time would be rare.

Mr. Ritchie: In a general way my listening to testimony is that this legislation will not increase the number of banks much, or not likely to. It seems to me the legislation will probably keep on. The banks will grow as times grow but they will not grow in numbers, or not likely to grow in numbers. Is this a good thing? One of our complaints, I believe, is that we are not having enough new business in all walks of life, or in all our industrial and economic activity. Is this a good thing?

Mr. Sinclair: You know, we have in Canada six major banks, and there are some smaller ones. It is pretty hard to start a bank in Canada. I would not like to take it on and try to build a branch network. It is a costly and time-consuming thing. So these major banks have this tremendous base from which to build. Now along comes IAC and they have a branch network that built up another way, which they are converting into a bank branch network. So they start from that advantage. But the banks that started in Edmonton are confining themselves to a certain type of banking business, and that is

[Traduction]

nistrateurs du Canadien Pacifique n'avait absolument rien à voir.

M. Ritchie: Jusqu'à quel point pensez-vous que cela aurait de l'importance, étant donné que les autres administrateurs vous connaissent personnellement . . .

M. Sinclair: Qu'ils en tireraient profit?

M. Ritchie: Oui.

M. Sinclair: Je ne crois pas que cela arriverait non plus.

M. Ritchie: Quelle serait leur attitude? Seraient-ils pour ou contre vous?

M. Sinclair: A mon avis, ils n'y penseraient même pas. En étudiant une demande de crédit, ils ne tiennent pas compte des gens qu'ils connaissent, de ce qu'ils savent d'eux, et ainsi de suite. Ils tiennent compte du risque encouru. Si c'est un bon risque, ils vont l'accepter. Dans ce cas-ci, ils nous diraient probablement: vous avez l'argent, faites une offre.

M. Ritchie: Selon votre expérience, est-ce que cela peut se produire souvent? Est-ce que cela se produit souvent?

M. Sinclair: Je ne me rappelle pas que le Canadien Pacifique, ou quelqu'un d'autre, ait fait une offre pour une compagnie de camionnage.

M. Ritchie: Je veux dire de façon générale.

M. Sinclair: Je me souviens du cas où nous avons obtenu du crédit en vue de faire un achat, et notre concurrent a également obtenu de l'argent de la même institution. Oui, j'ai vu cela.

M. Ritchie: Alors, vous prétendez que cela ne s'est pas produit assez souvent pour que ce soit un facteur important.

M. Sinclair: Je ne pense pas, monsieur Ritchie. Je trouve que ces circonstances sont très inhabituelles. Après tout, vous obtenez des marges de crédit avec les banques, et ainsi de suite, et dans le cas d'une prise de contrôle individuelle, comme vous dites, que ce soit une compagnie de camionnage ou autre, je crois qu'il serait rare que l'impact de la concurrence soit le même pour les deux côtés au même moment.

M. Ritchie: De façon générale, selon les témoignages que j'ai entendus, cette loi n'augmentera pas de beaucoup le nombre de banques; c'est peu probable. Il me semble que la loi va probablement demeurer. Les banques vont croître avec le temps, mais pas en nombre. Du moins, c'est peu probable. Est-ce une bonne chose? L'un de nos griefs, c'est qu'il n'y a pas suffisamment de nouveaux débouchés dans tous les secteurs, dans les secteurs industriels et économiques. Est-ce une bonne chose?

M. Sinclair: Vous savez, au Canada, nous avons six banques importantes, et quelques-unes de moindre importance. C'est très difficile de créer une banque au Canada. Je n'aimerais pas essayer de mettre sur pied un réseau bancaire. C'est très coûteux et cela demande beaucoup de temps. Donc, les banques importantes ont cette base formidable à partir de laquelle elles peuvent bâtir. Puis il y a IAC, qui possède un réseau de succursales déjà établies d'une autre façon, qui sera converti en un réseau de succursales bancaires. Donc, au départ, ils ont cet avantage. Mais les banques qui ont été créées à Edmonton

[Text]

corporate and commercial. They are not getting out on what I would call the term loan and the small type of business. I think you will see some of those banks coming up, the specialty banks, if you like. But, no, I think there is enough competition. There are only so many people you can get to give you a bid on a deal.

Let me give you a foreign exchange transaction situation. Our traders and our people might cover five or six bids before they decide where they are going to sell it or where they are going to buy the foreign exchange. But beyond that they would not go because they would pick up maybe two or three Canadian banks and a couple of foreign banks and then they would move, because the market is volatile and we want a place and we try to go to zero on our foreign exchange exposures as far as we can daily. And I think most businesses do, because we are not in the position of carrying foreign exchange risks.

Mr. Ritchie: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Mr. Lumley.

Mr. Lumley: Mr. Chairman, first I would like to ask Mr. Sinclair a general question. I think we as a Committee are honoured today to have such a distinguished corporate citizen volunteering to appear before a parliamentary committee. This is not really the norm.

Mr. Sinclair: We have a lot at stake here.

Mr. Lumley: My general question to Mr. Sinclair is, why? Why did you volunteer to . . .

Mr. Sinclair: Well, because of . . .

Mr. Lumley: Outside of the basic . . .

Mr. Sinclair: Because we have a real stake. I was very concerned at seeing the restriction in regard to directors. I was concerned when I got into a deal where I found out that I was going to have a condition put on my loan in regard to a reserve. That was the way I first found out about it, to be very frank about it. I talked to our financial people and I said "Where did this come from? They said, "Well, it is mooted in a draft in the Bank Act"—that was before you had actually put out a document—and they are protecting themselves." I said, "Well, we will not give them it. Out."

I also started to think about this situation where 15 per cent—and we made the calculation, it is in my brief here—would limit all these banks to about \$7 billion in assets, which is pretty small when you spread it around among five or six or eight or ten major banks. And that would come in here from New York, Chicago, the West Coast, Japan or the U.K.

Secondly, I am very concerned about the restrictions that are being constantly placed on people doing business. I have run into a situation just recently myself that received a lot of publicity, in which restrictions were placed on our company. I did not like it and I think it was bad for Canada. I just do not like this restriction basis. It is a little bit like scurvy; it starts to move.

So for all these reasons I felt it important to come and make my views known. The last revision of the Bank Act, I remem-

[Translation]

se limitent aux affaires industrielles et commerciales. Elles ne font pas de prêts à terme et ne traitent pas de petites affaires. Je pense que nous verrons la création de certaines de ces banques spécialisées, si vous voulez. Je pense qu'il y a suffisamment de concurrence. Pour une affaire, vous pouvez seulement obtenir un certain nombre d'offres.

Je vous donne l'exemple des achats de devises étrangères. Nos agents peuvent étudier cinq ou six offres avant de décider où ils vendront ou achèteront leurs devises étrangères. Mais ce serait le maximum, parce qu'il y aurait deux ou trois banques canadiennes et quelques banques étrangères. Ensuite, ils les échangeraient, étant donné que le marché est volatile. Chaque jour, nous essayons de ramener nos devises étrangères à zéro. Je pense que la plupart des entreprises le font, parce que nous ne sommes pas en mesure d'assumer les risques des devises étrangères.

M. Ritchie: Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur Lumley.

M. Lumley: Monsieur le président, je dois d'abord poser à M. Sinclair une question générale. Je pense que c'est un honneur pour notre Comité d'avoir comme témoin un administrateur aussi distingué. Ce n'est vraiment pas la coutume.

M. Sinclair: Notre enjeu est énorme.

M. Lumley: Je vous demande pourquoi. Pourquoi étiez-vous volontaire . . .

M. Sinclair: Eh bien, parce que . . .

M. Lumley: En laissant de côté des questions fondamentales . . .

M. Sinclair: Parce que nous avons réellement un enjeu. J'ai été très préoccupé par cette restriction relativement aux administrateurs. Ce qui m'a préoccupé, c'est une affaire où je me suis aperçu qu'il y avait une condition de réserve pour mon emprunt. Pour être franc, c'est la première fois que j'en ai entendu parler. J'ai demandé à nos spécialistes en finances: «D'où vient cela?» Ils ont répondu: «Eh bien, c'est dans le projet de loi sur les banques.» . . . C'était avant que vous publiez le document . . . «et ils se protègent.» J'ai répondu: «Eh bien, nous ne leur donnerons pas.»

J'ai aussi commencé à réfléchir à cette question du 15 p. 100—nous avons effectué les calculs, c'est dans mon mémoire, là—qui limiterait toutes ces banques à un avoir d'environ sept milliards de dollars, ce qui est minime, une fois réparti entre 5, 6, 8 ou 10 banques importantes. Ces banques nous viendraient de New York, Chicago, de la côte ouest, du Japon ou du Royaume-Uni.

Ensuite, je suis très préoccupé par les restrictions constamment imposées à ceux qui font des affaires. Récemment, je me suis trouvé dans une situation qui a fait beaucoup de bruit, où des restrictions avaient été imposées à notre compagnie. Je ne l'ai pas apprécié et je pense que cela a été mauvais pour le Canada. Je n'aime tout simplement pas cette base de restrictions. C'est un peu comme le scorbut, c'est contagieux.

Alors, pour toutes ces raisons, j'ai cru qu'il était important que je vienne ici et que je vous fasse part de mes opinions. Lors

[Texte]

ber listening to Mr. Boyles—he was then for the Bank of Nova-Scotia—explaining day after day, as I sat and listened to him, to a committee as to the changes and why they had to lift the ceiling from 6 per cent. I was very interested in that at that time and was happy to see that lifted, because it made the banks competitive in areas where they were not before.

Mr. Lumley: I think it is to your credit that you have come and given us a golden opportunity to sort of pick your brains from your perspective.

With respect to representation on the board of banks, I would like to turn around a little bit. Do you not think representation on the bank boards should be open to, maybe, agricultural groups, consumer groups, rather than restricted to so-called people in big business or people in sort of the upper echelons of Canadian society?

Mr. Sinclair: Well, gee whizz. . . I know Mac Runciman, I have known him all my life. He came from Scotland and came to Saskatchewan to a homestead that he got from the Canadian Pacific. He moved up from there in the UGG organization and I think he is one of the most knowledgeable agriculturalists in Canada, and he is on the Royal Bank board. I do not know where you could get much more of an agriculturalist. Gibbings was on that board before you said that if he was on the Wheat Board he could not be on a bank board. Heffelfinger was on there. We have on our board Matthews from Calgary, of Highland Stock Farms Limited, who is a leading Aberdeen Angus breeder in Canada and has been to Russia and to Scotland telling them all about Aberdeen Angus.

M. Lumley: How about small business?

Mr. Sinclair: Small business on our board? Who is in a small business? Let me try to think. . .

Mr. Lumley: I think your points are well taken when you talk about interchangeable bank board directors. I have no argument there whatsoever, but . . .

Mr. Sinclair: I think that you have to look on boards so that you have a spread of people. Different kind of ideas come forth. I think you have to have people geographically spread. I think you will find that on bank boards and on big corporation boards they try to have people from areas in which they do business, because of their input. I can tell you this about the Canadian Pacific board, because that is the one I know best, that at our meetings we often ask Don Mathews to give us an insight on the western cattle situation, and that stock situation, and we ask Mac Runciman about the grain situation, just as we ask Tom Rust about the west-coast lumber situation. These inputs are not only to help management, because we have people out there, but it also helps the other directors who are not as closely associated with those kinds of industries.

[Traduction]

de la dernière révision de la Loi sur les banques, je me souviens d'avoir écouté M. Boyles, alors représentant de la Banque de Nouvelle-Écosse, expliquer jour après jour à un comité pourquoi il fallait enlever le plafond de 6 p. 100. A ce moment-là, j'étais très intéressé par la question et j'ai été heureux de voir que cela s'est fait. Cela a permis aux banques d'être concurrentielles dans des domaines où elles ne l'étaient pas auparavant.

M. Lumley: Je pense que vous avez du mérite d'être venu et de nous donner cette occasion en or de profiter de vos connaissances sur la question.

J'aurais une question un peu différente au sujet de la représentativité des conseils d'administration des banques. Ne croyez-vous pas que ces conseils devraient peut-être être ouverts aux groupes agricoles, aux groupes de consommateurs, plutôt que d'être restreints aux représentants de la grande entreprise ou aux gens des échelons supérieurs de la société canadienne?

M. Sinclair: Eh bien, je connais Mac Runciman; je le connais depuis toujours. Il est venu d'Écosse s'établir en Saskatchewan sur une terre qu'il a obtenue du Canadien Pacifique. De là, il s'est taillé une place dans le syndicat des producteurs les plus compétents au Canada, et il fait partie du conseil de la Banque Royale. J'ignore où vous pourriez trouver quelqu'un qui soit plus agriculteur. Gibbings a fait partie de ce conseil avant que vous déclariez qu'il ne pouvait siéger à un conseil bancaire s'il faisait partie de la Commission du blé. Heffelfinger y a siégé. Au sein de notre conseil, nous avons Matthews, de Calgary, de la Highland Stock Farms Limited, un des premiers producteurs d'Aberdeen Angus au Canada. Il est allé en U.R.S.S. et en Écosse pour leur parler des Aberdeen Angus.

M. Lumley: Qu'en est-il de la petite entreprise?

M. Sinclair: Des représentants de la petite entreprise au sein de notre conseil? Qui est dans la petite entreprise? Laissez-moi réfléchir. . .

M. Lumley: Je pense que vous avez raison quand vous parlez de l'interchangeabilité des administrateurs des conseils bancaires. Je n'ai rien à redire à cela, mais. . .

M. Sinclair: Je pense que les conseils devraient être composés de diverses personnes. De cette façon, les idées seraient plus variées. Je pense que les gens devraient être répartis de façon géographique. Je pense que vous verrez qu'au sein des conseils bancaires et des conseils des grandes sociétés, les gens essaient d'avoir des représentants des domaines où ils font affaire, à cause de leur apport. Je puis vous dire qu'aux réunions du conseil du Canadien Pacifique, étant donné que c'est celui que je connais le mieux, nous demandons souvent à Don Matthews de nous donner un aperçu de la situation du bovin dans l'Ouest, nous demandons à Mac Runciman de nous parler de la situation des céréales, comme nous demandons à Tom Rust de nous parler de la situation du bois sur la côte ouest. Ce n'est pas simplement pour aider la direction, parce que nous avons des gens dans ce domaine, mais également pour aider les administrateurs qui connaissent moins bien ces industries.

[Text]

Now, banks—they have committees that meet in these provinces, in Calgary, Vancouver, Regina, Saskatoon and Winnipeg, and so on, and these are their local people. Both the banks and the trust companies have these kinds of committees that meet regularly from these various parts of Canada, and I think they get good inputs from those people.

Now when you say small business, do you mean the fellow who runs a dry-cleaning establishment or something like that?

Mr. Lumley: Or it could be a small manufacturer.

Mr. Sinclair: Small manufacturing. Well, I am just trying to think who would so qualify.

Mr. Lumley: Say something like John Bulloch's Organization.

Mr. Sinclair: Well, no, we have not on our Board people who are out of John Bulloch's Organization, but we have had people that were in small businesses.

Let me give you a business that once was small and has become large, and that is Ray Wolfe's business. I can remember when Ray Wolfe's business was quite small, and he has been on our Board a long time. Now, you today would look upon Ray Wolfe as having a tremendous impact on the food business of Canada but he started small.

Mr. Lumley: But I am sure you will agree that as you go up the corporate ladder you look at the banks or the financial institutions differently from the way you did when you first started.

Mr. Sinclair: I remember when I got my first loan from a bank. I was a student at that time and I thought they needed a hell of a lot of collateral and they were tough to deal with—and I still think so. My attitude has not changed a bloody bit.

Mr. Philbrook: You were lucky to get a loan in those days.

Mr. Lumley: My reason for asking this is obvious. In the wholesale and corporate financial circles it is very competitive. Whereas in the retail side it is not very competitive. Also, most of the concern we as Parliamentarians have regarding the Bank Act has been expressed from the small business community. People in your corporate size have far greater advantages. This is what the average Parliamentarian receives in his own constituency.

Mr. Sinclair: I am going to tell you that he is wrong. With all the force I can, I am going to tell you that it is tough to make a deal with the bank on what I consider favourable terms. I am telling you that. I have never been able to get a deal from a bank equal to the Canadian Wheat Board, never. I have never been able to equal it. I am telling you and, believe me, I have sure tried, and I am going to continue to try to get a better deal all the time.

Mr. Lumley: Two or three major points you made—the second one on reciprocity, which I agree wholeheartedly with—do you think the charter of foreign banks should be

[Translation]

Maintenant, les banques ont des comités qui se réunissent dans ces provinces à Calgary, Vancouver, Regina, Saskatoon et Winnipeg, et ainsi de suite, et ils ont des représentants locaux. Les banques et les compagnies de fiducie ont ce genre de comités qui se réunissent régulièrement dans diverses parties du Canada. Je pense qu'ils obtiennent une bonne participation de ces gens.

Maintenant, lorsque vous parlez des petites entreprises, voulez-vous dire le nettoyeur du coin, ou quelque chose comme cela?

M. Lumley: Ou ce pourrait être un petit fabricant.

M. Sinclair: Un petit fabricant. Eh bien, j'essaie de penser à quelqu'un.

M. Lumley: Disons, l'organisation de John Bulloch.

M. Sinclair: Non, au sein de notre conseil nous n'avons personne de l'organisation de John Bulloch, mais nous avons des gens qui étaient dans la petite entreprise.

Il y a l'entreprise de Ray Wolfe, qui a déjà été petite et qui est devenue importante. Je me souviens de l'époque où l'entreprise de Ray Wolfe était très petite, et cela fait longtemps qu'il siège à notre conseil. Maintenant, vous diriez que Ray Wolfe a beaucoup d'influence dans le domaine alimentaire au Canada, mais il a commencé très petit.

M. Lumley: Je suis sûr que vous serez d'accord avec moi pour dire qu'au fur et à mesure que vous gravissez les échelons d'une entreprise, vous avez une perception différente des banques et des institutions financières.

M. Sinclair: Je me souviens du premier prêt que j'ai obtenu d'une banque. A l'époque, j'étais étudiant et je pensais qu'ils demandaient énormément de garanties et qu'ils étaient durs en affaires. Je le pense toujours. Mon attitude n'a pas changé du tout.

M. Philbrook: A cette époque, vous étiez chanceux d'obtenir un prêt.

M. Lumley: La raison pour laquelle je pose cette question est évidente. Le secteur de la vente en gros et des finances des entreprises est très concurrentiel. D'un autre côté, la vente au détail n'est pas très concurrentielle. Également, la plupart des préoccupations dont nous avons été saisis, comme parlementaires, au sujet de la Loi sur les banques, nous viennent des petites entreprises. Les sociétés de votre importance ont beaucoup plus d'avantages. C'est ce que la plupart des députés entendent dans leurs circonscriptions.

M. Sinclair: Je vous dirai qu'ils ont tort. Je vous dirai, avec toute la conviction que je peux avoir, que c'est difficile de conclure avec une banque une affaire à des conditions que je considère favorables. Je vous le dis. Je n'ai jamais pu obtenir d'une banque les mêmes conditions que la Commission canadienne du blé, jamais. Je n'ai jamais pu y arriver. Je vous le dis, et croyez-moi, j'ai essayé, et j'essayerai encore d'obtenir de meilleures conditions à chaque fois.

M. Lumley: Vous avez mentionné deux ou trois points importants, dont le deuxième était la réciprocité, avec lequel je suis tout à fait d'accord; croyez-vous que les permis des

[Texte]

reviewed annually to ensure that reciprocal arrangements are made fairly?

Mr. Sinclair: I think their charter should be conditional on maintaining what I call reciprocity. I do not think it is right to give somebody a charter on a reciprocity basis and then have the reciprocity taken away after you have given it. I think their right to maintain their charter as a bank should be conditional upon the maintenance of the reciprocity on which it was based, and I do not see anything too difficult about that.

Mr. Lumley: In foreign markets, do you find that the Canadian banks are as competitive where the reciprocal arrangements exist?

Mr. Sinclair: Yes. For instance, let us take that type of loan that I know a little bit about, and that is loans on ships. These are generally placed in one of three markets, New York, London or Tokyo, with London being by far the largest. In there you will find American banks, Japanese banks and Canadian banks, and we have done business with all three. And it is highly competitive and it is a specialty game, and a lot of them have been badly burnt by it because of the very precipitous fall in shipping rates. However, some of them have weathered it rather well.

One of the large suppliers of capital to shipping in the world is the Bank of Nova Scotia. They have supplied a tremendous amount of capital for the expansion of the Greek shipping fleet both through London, Athens and Piraeus. Mr. Nicks, when he was alive and the head of the BNS, took a very active interest in shipping loans.

I do not know if these figures are available to you but the Bank of Nova Scotia have been very, very active in shipping loans for many years, and very competitive, too; and have had a good experience because they were smart enough to loan on the covenant rather than on the asset. That means they were loaning on the person; they knew these people and they come out of it very, very well.

Competition drove the percentage of loans away up to 85 and 90 per cent of the value of ships and then when they came off, some of them got into trouble.

Mr. Lumley: This is my last question, Mr. Chairman; I see your pencil waving.

Do you find, Mr. Sinclair, that Canadian banks are as competitive domestically, with the restrictions we have, as they are in foreign markets where they have less restrictions?

Mr. Sinclair: Oh, yes, I think so. They are very conscious of your credit and they are very conscious of spreading; and when you say to me that smaller companies have difficulty getting loans, I find that difficult to believe because banks like that kind of business.

You can look at term, type and rate. When I negotiate with banks or any financial institution, I have in mind all three. Some people give you better on term; somebody will give you

[Traduction]

banques étrangères devraient être renouvelés annuellement, afin qu'on puisse s'assurer que les accords de réciprocité soient conclus de façon juste?

M. Sinclair: Je pense que le maintien de la réciprocité devrait être une condition de leur permis. Je ne pense pas qu'il soit juste d'accorder un permis sur une base réciproque et que vous perdiez cette réciprocité après avoir accordé le permis. Je pense que leur droit de conserver leur permis bancaire devrait être lié au maintien de la réciprocité sur laquelle il est fondé, et je ne crois pas que ce soit difficile.

M. Lumley: Dans le cas de ces arrangements réciproques, croyez-vous que les banques canadiennes sont aussi concurrentielles sur les marchés étrangers?

M. Sinclair: Oui. Par exemple, parlons d'un type de prêt que je connais un peu, les prêts pour les navires. Ces emprunts se font généralement sur l'un de ces trois marchés: New York, Londres ou Tokyo, Londres étant de loin le plus important. Là, vous trouverez des banques américaines, japonaises et canadiennes, et nous avons fait affaire avec les trois. C'est un domaine très concurrentiel et très spécialisé, et beaucoup s'y sont brûlé les doigts à cause de la chute précipitée des tarifs maritimes. Toutefois, quelques-uns s'en sont bien tirés.

L'un des grands bailleurs de fonds de l'industrie des transports maritimes dans le monde est la Banque de Nouvelle-Écosse. Elle a fourni un capital énorme pour l'expansion de la flotte grecque par l'intermédiaire de London, Athens and Piraeus. De son vivant et alors qu'il était directeur de la BNE, M. Nicks était énormément intéressé par les prêts aux entreprises de transports maritimes.

J'ignore si vous pouvez obtenir ces chiffres, mais la Banque de Nouvelle-Écosse a été très active dans ce domaine pendant de nombreuses années, et elle a une bonne expérience, parce qu'elle a su prêter sur les engagements plutôt que sur les avoirs. Cela signifie qu'elle prêtait aux gens; elle connaissait ces gens et elle s'en est très bien tirée.

La concurrence a fait grimper le pourcentage des prêts jusqu'à 85 et 90 p. 100 de la valeur des navires, et ensuite, lorsque cette valeur a diminué, certains se sont trouvés en difficulté.

M. Lumley: C'est ma dernière question, monsieur le président; je vois que vous agitez votre crayon.

Trouvez-vous, monsieur Sinclair, que les banques canadiennes sont aussi concurrentielles au pays, avec toutes les restrictions que nous avons, qu'elles le sont sur les marchés étrangers, où il y a moins de restrictions?

M. Sinclair: Oui, je le crois. Elles sont très conscientes de votre crédit et de la diversification; lorsque vous dites que les petites compagnies ont de la difficulté à obtenir des prêts, j'ai de la difficulté à vous croire, parce que les banques aiment ce genre d'affaires.

Vous pouvez étudier les conditions des prêts, le genre de prêts et les taux. Je pense à ces trois choses lorsque je négocie avec une banque ou une institution financière. Certaines vous

[Text]

better on type; somebody will give you better on rate. You have got to balance them.

I think Canadian banks are sophisticated, believe me I do; and I think, based on my experience and looking at the people they have working for them, they are just loaded with talent. They make me drool as a matter of fact. I have taken some people away from them and there are a few more there I would like to have in our organization, too. They are well-staffed; good people.

Mr. Lumley: Would you put me on the second round, please, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Lumley. Mr. Martin.

Mr. Martin: Thank you, Mr. Chairman. I would like to echo Mr. Lumley's initial comments, Mr. Sinclair, and commend you for taking the time from what I am sure we all appreciate is an extremely busy schedule as one of Canada's leading business executives to appear before this Committee this afternoon. I, too, was intrigued as to why you might be doing it. I could not really believe that you are feeling it that necessary to look after the two bank directors who might be on your board unless you were hoping perhaps that they might turn up at some committee meeting in future years when the railways were in trouble. But I guess that is a little too far-fetched.

Mr. Sinclair: We are never in trouble. We just need to give explanations.

Mr. Martin: I would like to just, in passing, dwell for a moment on this matter of directorships. I think you have said some very important things here this afternoon.

I think one of the major problems in this area is the problem that I am sure you face as a business person, that we face as politicians, and that people in all walks of life face, and that is the difference that very often exists between the reality of a situation and the perception of a situation; and I think there is certainly a perception among people in the public. I am sure that if I were to discuss it with people in my riding, they would assume that the fact that there are bank directors on the board of CP, and CP executives on the boards of those banks, that this was just one of the nice cosy little ways in which some major corporations in this country are able to conduct their affairs, and how the "old boy" net can work that much more efficiently.

When you want decisions made, the kind of thing Mr. Ritchie raised. I am sure that individual who might have been competing with the railway to get his loan would have had that perception, that indeed: my gosh! I am going into the bank to borrow money and, hell! with CPR or CNR, whoever the case may be, going to borrow from the same place to buy this trucking company, and they control that bank, how am I going to have a chance? And that perception is there. I do not know how we overcome it.

I felt for many years that business has not done enough to help resolve some of these problems of perception. I think they are doing much more today than they did 10 years ago, 15

[Translation]

offrent de meilleures conditions, d'autres vous donnent un meilleur type de prêt; d'autres vous accorderont un taux plus avantageux. Il vous faut un équilibre.

Je pense que les banques canadiennes sont perfectionnées, croyez-moi, je le pense; et selon mon expérience, elles ont des gens bourrés de talent qui travaillent pour elles. En fait, je suis jaloux. Je leur ai enlevé quelques personnes et il y en a quelques autres que j'aimerais avoir dans notre organisation. Elles ont de très bons employés.

M. Lumley: Monsieur le président, voulez-vous m'inscrire au deuxième tour, s'il vous plaît.

Le président: Merci, monsieur Lumley. Monsieur Martin.

M. Martin: Merci, monsieur le président. Je voudrais reprendre les commentaires de M. Lumley, monsieur Sinclair, et vous féliciter d'avoir pris le temps, malgré que vous devez être extrêmement pris comme directeur de l'une des plus grandes entreprises au Canada, de comparaître devant ce Comité. Je me demandais aussi pourquoi vous faisiez cela. Je ne peux pas croire que vous pensez que c'est vraiment nécessaire de s'occuper des deux administrateurs de banque qui siègent peut-être à votre conseil, à moins que vous espériez qu'ils comparaisissent un jour à une séance de comité si les entreprises ferroviaires sont en difficulté. Mais je présume que c'est chercher un peu trop loin.

M. Sinclair: Nous ne sommes jamais en difficulté. Nous devons simplement fournir des explications.

M. Martin: Je voudrais pendant un moment toucher à cette question des administrateurs. Cet après-midi, je pense que vous avez dit des choses très importantes.

Je pense que l'un des problèmes fondamentaux dans ce domaine, que vous avez sans doute connu en tant qu'homme d'affaires, que nous connaissons comme hommes politiques, et que les gens de toutes conditions connaissent, c'est la différence qu'il y a très souvent entre la réalité et la perception de cette réalité; et je pense qu'il y a certainement une perception chez le public. Je suis sûr que si je discutais avec les gens de ma circonscription du fait que des administrateurs de banque siègent au conseil du Canadien Pacifique, et que des administrateurs du Canadien Pacifique siègent au conseil de ces banques, ils supposeraient que c'est simplement une des façons dont les sociétés importantes de notre pays mènent leurs affaires, et que c'est pourquoi ce réseau fonctionne aussi efficacement.

Lorsque vous voulez qu'une décision soit prise, comme l'a mentionné M. Ritchie. Je suis sûr que la personne qui ferait concurrence aux chemins de fer pour obtenir son prêt aurait cette perception: mon Dieu! Je vais faire une demande d'emprunt à cette banque, et le Canadien Pacifique, ou le Canadien National, quel que soit le cas, va emprunter au même endroit pour acheter cette compagnie de camionnage, et il contrôle la banque; comment aurais-je une chance? Cette perception existe. J'ignore comment nous pouvons l'éliminer.

Depuis des années, je pense que le monde des affaires n'a pas suffisamment fait d'efforts pour régler certains de ces problèmes de perception. Je pense qu'on fait beaucoup plus

[Texte]

years ago, maybe even 5 years ago, but I still think there is a long, long way to go. And as long as businesses continue to receive headlines, valid or invalid, about aspects that will promote that perception and that concern, then it is going to continue to be there. I think the Bank Act is perhaps as it is now put together is reflective of the concern that people have that indeed if bank executives can get themselves on the boards of these major corporations, the power that is thus wielded by the banks is just that much greater and can affect the lives of ordinary Canadians in that many more ways.

So, I do not think this issue is at an end. I think we are going to hear lots more discussions about it, but I think you said some important things on the record this afternoon and it will help us as we balance out these various inputs.

Mr. Sinclair: Let me just give you one beautiful example. I mentioned it earlier. Canadian Pacific, Imperial Oil and Bell Telephone are large companies with good credit, top-notch credit rating, and yet not one of them, I will guarantee you, can get as good a deal from the banks as can the Wheat Board. Now, I do not think Canadian Pacific is any less credit-worthy than the Wheat Board and I do not . . .

Mr. Martin: What is the answer to that?

Mr. Sinclair: I do not know. I just do not have as much muscle as the Wheat Board is, I guess, what you are going to say. Historically, I guess, is another reason they have had very low rates and also I think maybe the banks are making a bow to western agriculture in providing very low rates to the Wheat Board, likely making a bow. But they have not made a bow to Canadian Pacific, I can tell you that, because they charge us everything they can get.

Mr. Martin: I would like to move from that issue to the matter of the penetration of foreign banks that is being perceived in different ways I think by different witnesses as proposed in the new Bank Act. You, as a free enterpriser, I think have left us with the impression this afternoon, Mr. Sinclair, that not only are you clearly and obviously in your position a free enterpriser but one who is very much prepared for competition from all sides. I would assume that you would probably go on to say that if pushed in that direction, the less intervention by the public sector the better and let the private people get on with it.

I appreciate your comments in that regard, I appreciate what you are saying and, as you know, not all the banks would agree with your opinion, which I think makes it perhaps even more valid than some of the comments you made this afternoon. On the other hand, I am sure that within your own business responsibilities, you might not always be able to afford to take that very open attitude and I am sure that there would be quite logical concerns in your organization if, for instance, the railway industry in this country or the airline industry were to be sort of opened up very quickly to all and sundry who wish to come in.

Mr. Sinclair: I would love it. I would love it.

[Traduction]

aujourd'hui qu'il y a dix, quinze ans, peut-être même cinq ans, mais je pense qu'il y a encore beaucoup à faire. Tant et aussi longtemps que les entreprises feront les manchettes, à tort ou à raison, de façon à mousser cette perception, ou cette préoccupation, alors, elle continuera d'exister. Je pense que la Loi sur les banques reflète cette préoccupation des gens, à savoir que si les administrateurs de banque peuvent siéger au conseil de ces grandes sociétés, cela accroît davantage le pouvoir des banques et peut d'autant plus affecter la vie des citoyens ordinaires.

Donc, je ne crois pas que cette question soit réglée. Je pense que nous en entendrons encore beaucoup parler, mais je crois que cet après-midi, vous avez dit des choses très importantes qui nous aideront à faire la part des choses face à ces diverses opinions.

M. Sinclair: Laissez-moi vous donner un bel exemple. Je l'ai déjà mentionné. Le Canadien Pacifique, Imperial Oil, et Bell Téléphone sont de grandes compagnies ayant un excellent crédit, une cote de crédit supérieure, et toutefois, aucune d'entre elles, je vous le garantis, ne peut obtenir des banques les mêmes conditions que la Commission du blé. Maintenant, je ne crois pas que le crédit du Canadien Pacifique soit moins bon que celui de la Commission canadienne du blé, et je ne crois pas . . .

M. Martin: Quelle est la réponse à cela?

M. Sinclair: Je l'ignore. Je pense que vous allez dire que je ne suis pas aussi puissant que la Commission canadienne du blé. Historiquement, je pense qu'elle a toujours obtenu des taux très bas, et peut-être que les banques font une faveur aux agriculteurs de l'Ouest en offrant des taux très bas à la Commission canadienne du blé; c'est certainement une faveur. Ce n'est pas le cas pour le Canadien Pacifique; ils nous demandent tout ce qu'ils peuvent, je vous l'assure.

M. Martin: Je voudrais passer à la question de la pénétration des banques étrangères, telle que proposée dans la nouvelle Loi sur les banques, question qui est perçue différemment par les différents témoins. Vous appartenez à la libre entreprise, et je pense que cet après-midi vous nous avez laissé l'impression claire et nette que c'était votre position, mais que vous étiez également prêt à faire face à la concurrence de tous les côtés. Je présume que si on vous le demandait, vous diriez que moins il y a d'intervention gouvernementale, mieux cela vaut, et qu'il faut laisser le secteur privé s'en occuper.

Je comprends vos commentaires, je comprends ce que vous dites et, comme vous le savez, les banques ne seraient pas toutes d'accord sur notre opinion, ce qui lui donne peut-être encore plus de valeur que certains de vos commentaires de cet après-midi. D'autre part, je suis sûr que dans votre secteur, vous ne pouvez toujours vous permettre d'avoir une attitude aussi ouverte. Je suis sûr que votre compagnie serait tout naturellement préoccupée si, par exemple, l'industrie ferroviaire, ou celle du transport aérien, était très rapidement ouverte à quiconque voudrait y entrer.

M. Sinclair: J'en serais ravi. Je serais ravi.

[Text]

Mr. Martin: It is interesting to hear you say that.

Mr. Sinclair: I would just love it.

Mr. Martin: There again you say, I am sure, that bearing in mind you mentioned the type of base that Canadian banks have now developed, you have a similar type of base, presumably, and you would be ready for it.

Mr. Sinclair: You bet.

Mr. Martin: Again, perhaps it is a perception, however you mention reciprocity but reciprocity, how? For instance if Chase Manhattan or First National . . .

Mr. Sinclair: Yes, Citicorp.

Mr. Martin: Yes, Citicorp or any of the other major banks were to be able to come into Canada on a reciprocity basis, it seems to me that under American law, all we would have would be reciprocity for an individual state and not necessarily for the country. I appreciate that still might be fairly even because of the sizes, but do you really think with all the clout, which is really of national making and of very long-term making, that Chase and Citicorp and Mellon Bank International, or any of these very major institutions in the United States might have, our system, particularly our newer banks, would be able to survive adequately and would be able to retain their Canadian identity in the manner in which they have built it up over the years?

Mr. Sinclair: I have no doubt about it, I really have no doubt about it. I think our banks could compete very, very effectively with Bank of America or Chase or Citicorp or the First National Bank of Chicago or Continental Illinois National Bank and Trust Company or with Mellon Bank International—these are ones that you named—or Barclays or Natwest of London or the Bank of Tokyo, or you name it, from Japan. I do not think they would have any difficulty at all. I said something about our banks. First, I think they are big in Canada, obviously, but they are big internationally. Second, they are extremely well manned. They have highly sophisticated systems and they have outstanding people working for them. We have a tradition of excellence in banking in Canada and I think some of these foreign banks, if they had their feet put to the fire by Canadian banks in some of the places where they have not had it, would find that they had some damned tough competition from Canadian banks. I do not worry about them. They are big boys, they know how to look after themselves and they are first class.

Mr. Martin: Why do you think one of our major banks would not share this opinion?

Mr. Sinclair: I do not know why they would feel that way. I know the one you mean. I have not discussed it with them, obviously. Maybe they feel that they do not want to try to carry the capitalization that is required to put them into that kind of a league. Maybe they would rather work in a smaller environment. I do not know the answer to that, but I do know that we should be trying to have, in my opinion, Canadian based multi-national companies and I would like to see

[Translation]

M. Martin: C'est intéressant de vous entendre dire cela.

M. Sinclair: J'en serais ravi.

M. Martin: Encore une fois, je suis sûr que vous dites cela en tenant compte du genre d'assises qu'ont les banques canadiennes, comme vous l'avez mentionné; vous avez le même genre d'assises, probablement, et vous seriez prêt à cela.

M. Sinclair: Vous pouvez en être sûr.

M. Martin: Encore une fois, il s'agit d'une perception; toutefois, vous parlez de réciprocité, mais de quelle façon? Par exemple, si la Chase Manhattan ou la First National . . .

M. Sinclair: Ou encore Citicorp.

M. Martin: C'est cela, si Citicorp, ou toute autre banque, avait le droit de venir s'installer au Canada, la réciprocité, à mon avis, ne nous engagerait à respecter que les lois américaines en vigueur dans un État donné, et non pas toutes les lois du pays. La situation serait quand même assez équilibrée, vu la taille des institutions. Étant donné cependant l'impact que causerait sur notre système, à l'échelon national et à longue échéance, la venue de la Chase ou de la Citicorp ou encore de la Mellon Bank International, ou de toute autre institution financière américaine d'importance, croyez-vous que nos banques, les nouvelles particulièrement, pourraient survivre et conserver leur identité canadienne, jouissant d'une situation analogue à celle qui a permis leur édification au cours des années?

M. Sinclair: A mon sens, cela ne fait aucun doute. J'estime que nos banques pourraient très bien relever le défi de la concurrence de la Bank of America ou encore de la Chase, de la Citicorp, de la First National Bank de Chicago, de la Continental Illinois National Bank and Trust Company ou de la Mellon Bank International. Voilà les banques auxquelles vous avez fait allusion. La Banque Barclays ou la Banque Natwest de Londres, ou encore la Banque de Tokyo, au Japon, ne constitueraient pas une menace non plus. Je ne pense pas que nos banques aient du mal à leur faire concurrence. Si nos banques sont importantes au Canada, elles le sont aussi, de toute évidence, à l'échelle internationale. De plus, leur personnel est d'un excellent calibre. Les systèmes qu'elles utilisent sont très avancés et leur personnel est tout à fait remarquable. Le système bancaire canadien jouit d'une très grande renommée et si les banques étrangères, soudainement, pouvaient se mesurer aux banques canadiennes dans certains secteurs, elles constateraient que ces dernières leur mènent une concurrence serrée. Je ne m'inquiète donc pas. Nos banques sont tout à fait capables de se débrouiller et elles sont d'un haut niveau d'excellence.

M. Martin: Pourquoi pensez-vous qu'une de nos grandes banques pourrait ne pas partager votre avis?

M. Sinclair: Je ne vois pas comment. Je sais à quelle banque vous faites allusion. Je n'ai cependant pas abordé le sujet avec elle. Peut-être qu'elle n'est pas prête à maintenir les capitaux qu'exige l'entrée dans cette ligue. Peut-être qu'elle préfère une échelle plus réduite. Je ne saurais répondre à votre question. Nous devrions inciter des sociétés multinationales à établir leur siège social au Canada et, tout à la fois, j'aimerais voir des banques multinationales installer ici leur siège social. Bien sûr,

[Texte]

Canadian based multi-national banks. They are there to a degree now, but I would like to see them get out there and be very big. You know, it always amazes me in my travels around the world to see, from the Netherlands, the international and multinational and trans-national corporations that such a little country has sent off around this world, or go over to Sweden or go down to Australia and you see some of the multi-nationals that work out of Australia. I would like to see people in Canada start having the same kind of aspects that the Dutch have about their multi-national companies. Whether they are banks, whether they are multi-faceted outfits, such as I work for, whether they are mining companies or whatever they may be, I think it is about time we started having those kinds of things.

Mr. Martin: Could I get one last one in, Mr. Chairman?

The Chairman: Your last question.

Mr. Martin: Mr. Sinclair, with our continuing concern in this country over the concern, which you may or may not share, but it is certainly a concern that is out there, over the degree to which any of our industries, and certain industries more than others, are indeed controlled in one way or another by organizations outside the country, do you not think if the banking industry in Canada were left completely open for all and sundry to come and move in without any form of restrictions whatsoever, within a reasonable amount of time the percentage of total banking business done in this country by foreign organizations would—first of all; it would increase obviously. Would you not feel that it would get to a point where it could be over 50 per cent of the business being done in the country?

Mr. Sinclair: No. Let me give you an example as to why I say no to that. In 1956 we changed our attitude of being landlords and started an oil company, which is now Pan-Canadian Petroleum Limited. That was about 22 years ago. We are now the major, the largest nonintegrated oil company here. We built that. Now, there is an industry which everybody says is all American. It is not. Or they say it is international. It is the Shells, it is the Exxons of the world.

I am saying we started from scratch. We were late getting into that and these other companies were here for many, many years. But our banks have such a very strong base to start from that I would not worry about that a bit. The safest place, I suppose, is in bed; you can stay there forever and do nothing.

The Chairman: Thank you, Mr. Martin. Dr. Philbrook.

Mr. Philbrook: Thank you very much, Mr. Chairman. Through you to the witness, Mr. Sinclair, I would just like to add my thanks to those of my colleagues for your being here today. It is a very important opportunity to be able to discuss this proposed act with you. Sorry to be late. If my question is repetitious and was asked before, I am sorry.

I think you made your position very clear in this paper: it is one of minimum restrictions in the bank area, the financial area, and of maximum competition rather than restrictions. One of the alternate areas suggested for competition—this will be my only question—regards a preference for new Canadian

[Traduction]

elles sont déjà présentes, mais j'aimerais que leurs opérations ici prennent de l'importance. Je m'étonne toujours, quand je voyage, de voir dans plusieurs pays des sociétés internationales, multinationales et transnationales qu'un si petit pays comme les Pays-Bas a exportées à travers le monde. Si je vais en Suède ou en Australie, je me rends compte que des sociétés multinationales y ont installé leur siège social. J'aimerais que des Canadiens imitent les Hollandais à cet égard. Qu'il s'agisse de banques, qu'il s'agisse d'entreprises diversifiées comme la nôtre, qu'il s'agisse de sociétés minières, ou que sais-je encore, j'estime qu'il est grand temps que nous emboîtons le pas.

M. Martin: Une dernière question, monsieur le président.

Le président: Oui, mais ce sera la dernière.

M. Martin: Monsieur Sinclair, on s'inquiète de plus en plus au Canada, et c'est une inquiétude que vous pouvez peut-être ne pas partager, du fait que nos industries, certaines plus que d'autres, sont contrôlées, dans une plus ou moins large mesure, par des sociétés étrangères. Pensez-vous que si l'industrie bancaire canadienne devenait un marché ouvert à qui veut le pénétrer, sans restrictions, quelles qu'elles soient, le pourcentage de transactions bancaires faites par des sociétés étrangères au Canada... de toute évidence, ce pourcentage augmenterait. N'avez-vous pas l'impression que, tôt ou tard, ces banques étrangères accaparaient plus de 50 p. 100 du marché au pays?

M. Sinclair: Non. Voici un exemple qui illustre ma pensée. En 1956, nous avons cessé d'être des hôtes et nous avons formé une société pétrolière, la PanCanadian Petroleum Limited. C'était il y a environ 22 ans. Elle est désormais la plus importante société pétrolière non intégrée installée ici. C'est nous qui avons fait cela. On dit cependant que cette industrie est entièrement américaine. Ce n'est pas vrai. On dit que cette industrie est internationale, à cause de Shell et de Exxon.

Mais dans le cas que je vous ai cité, nous sommes partis de zéro. Nous avons du retard et ces autres sociétés avaient plusieurs années d'avance. Pour ce qui est des banques, leurs assises sont tellement solides que je ne m'inquiète absolument pas. Je suppose que pour être très prudent, on devrait toujours rester au lit; on n'accomplirait rien, cependant.

Le président: Merci, monsieur Martin. Monsieur Philbrook.

M. Philbrook: Merci, monsieur le président. Monsieur Sinclair, je me joins à mes collègues pour vous remercier d'être venu aujourd'hui. Nous nous félicitons de pouvoir discuter de ce projet de loi avec vous. Je suis désolé d'être arrivé en retard. Si ma question a déjà été posée, veuillez m'en excuser.

Votre mémoire explique très bien votre position. Vous voulez qu'on n'impose qu'un minimum de restrictions au secteur bancaire, au secteur financier, et qu'il y ait un maximum de concurrence, par ailleurs. Pour maintenir la concurrence, et ce sera ma seule question, certains préfèrent la multiplication

[Text]

banks. And if you will bear with me I will just read a little quote which represents one opinion on the subject.

A 10-year period of opportunity should be maintained for new Canadian banks to establish and develop. This need reinforces the desirability of restrained foreign bank competition in the Canadian context. Several new banks are emerging on the basis of the last revision to the Bank Act.

They are, as you know, one, the Continental Bank of Canada; two, the Canadian Commercial Industrial Bank; three, the Northland Bank; four, Alario of Edmonton; five, the Bank of British Columbia; and six, the Provincial Bank.

Further mergers of smaller banks and further restructuring among banks and other financial institutions such as trust companies and finance companies are possible and likely. Firm restrictions on expansion of foreign banking operations in Canada therefore seems sound policy for the next decade. Moreover, maintaining firm restrictions on foreign banks at this time is consistent with the emergence of a more competitive financial sector. New Canadian banks are emerging. The foreign banks are already here through the back door. Giving them the key to the front door is both unnecessary and unwise.

In your opinion, could the desirable goal of . . .

Mr. Sinclair: I just hope you realize that it is going to take me half an hour to tell you why I disagree with it.

Mr. Philbrook: Well, could we do it by expanding our own banking system?

Mr. Sinclair: No, I really do not think so. I think one of the advantages that I see in allowing in foreign banks is that it allows our banks, from the base that we have, to move into their pond. And as I said earlier . . .

Mr. Philbrook: You have full confidence we can do that.

Mr. Sinclair: I have no doubt about that at all.

Mr. Philbrook: As well as any other country.

Mr. Sinclair: Yes, that is right. And as I said earlier, these new banks that are coming up in Canada—and you mentioned some of them—are going to come in on the specialty areas. There is room for them there. They are into a specialty area and they can handle that very, very well. New ones will come into that area.

I agree with Dr. Ritchie, I think it was, or somebody over here who said that there is not going to be a large number of new banks come in on the broad basis. So I do not think that is going to prevent new ones from coming in. I think the competition we need is competition that will come from good stiff competition, from established foreign banks, Natwest, Barclays, Bank of Tokyo, if you like, Mitsubishi Bank, Bank of

[Translation]

des banques canadiennes. Si vous le voulez bien, je citerai un court extrait qui illustre une opinion sur le sujet.

On devrait offrir aux nouvelles banques canadiennes un délai de 10 ans pour s'établir et prendre de l'essor. Dès lors, il deviendrait d'autant plus souhaitable de restreindre la concurrence des banques étrangères au Canada. Plusieurs nouvelles banques sont nées de la dernière révision de la Loi sur les banques.

Comme vous le savez, il s'agit en l'occurrence de la Banque continentale du Canada, de la Banque canadienne industrielle et commerciale, de la Banque Northland, de la Banque Alario d'Edmonton, de la Banque de Colombie-Britannique et de la Banque provinciale.

Du reste, il est possible et probable qu'on assiste à une multiplication des fusions entre petites banques et à une accentuation de la restructuration entre des banques et d'autres institutions financières comme les sociétés de fiducie et les sociétés de prêts. Pour la prochaine décennie, si on restreignait considérablement la venue des banques étrangères au Canada, ce serait une politique très judicieuse. De plus, le maintien des restrictions qui frappent les banques étrangères pour l'instant cadre bien avec la nouvelle concurrence qui existe dans le secteur financier. De nouvelles banques canadiennes naissent. Les banques étrangères ont dû entrer au pays par la petite porte. Il n'est pas nécessaire et ce ne serait pas judicieux de leur donner la clé de la porte principale.

A votre avis, serait-il souhaitable que . . .

M. Sinclair: J'espère que vous vous rendez compte que je mettrai une demi-heure à vous dire pourquoi je ne puis accepter cela.

M. Philbrook: Ne pourrions-nous pas intensifier la concurrence en donnant de l'essor à notre propre système bancaire?

M. Sinclair: Non. Je ne pense pas que nous le pourrions. Je pense qu'un des avantages de permettre aux banques étrangères de venir s'installer ici est que nos banques, étant donné les assises qui existent, auraient plus de latitude. Comme je l'ai dit plus tôt . . .

M. Philbrook: Vous croyez fermement que nous pouvons faire cela.

M. Sinclair: Je n'en doute absolument pas.

M. Philbrook: Comme n'importe quel autre pays.

M. Sinclair: C'est cela. Comme je l'ai dit plus tôt, ces nouvelles banques qui surgissent au Canada, et vous en avez cité quelques-unes, offriront des services très spécialisés. Elles peuvent le faire. Personne ne viendra les supplanter.

Je ne sais pas si c'est M. Ritchie qui a dit que, de toute façon, les nouvelles banques n'allaient pas se multiplier rapidement. Je ne pense donc pas que la présence de banques étrangères constituerait un empêchement. Je pense qu'il nous faut subir une concurrence serrée, de la part de banques étrangères établies comme la Natwest, la Barclays, la Banque de Tokyo, la Banque Mitsubishi, la Bank of America, la Citicorp,

[Texte]

America, Citicorp, Chase, those kinds of banks. Let our banks get down there and swim in that great big puddle and pick up some money and expand their operations.

Mr. Philbrook: If in fact somewhere down the line we saw this not working out the way we wanted to, the way you have just expressed it, do you think there would be a possibility of drawing back to square one, or is it too late? Is this a one-shot deal?

Mr. Sinclair: I do not think anything is ever too late. Within the ambit of the jurisdiction Parliament is supreme, and if they found that something was developing that was clearly against the good interests of Canada, I am sure they would take the necessary action. I was just disappointed that it was, in the view of the people that then were around, necessary to take some of the action they did some years ago. I think that could have been handled somewhat differently, and we would not have had this hiatus.

This is overdue, in my opinion. This is overdue and it is historical that it is just coming up now. I think the restriction is in there because some people just do not want to put—they do not want to go in the deep pond. They just want to test the water a little bit.

Mr. Philbrook: Just one specific example before I finish, and I think I just missed your conversation on this when I came in. Japan.

Mr. Sinclair: Yes.

Mr. Philbrook: In a case like that, if we have reciprocity, we can put our banks in, but we are really short on Canadian companies there to deal with. That would be an advantage, Canadian banks to Canadian companies in Japan, which all the other countries would do too. They would use that technique to full advantage. Before you got into a deal like that, on reciprocity, would you hesitate in a specific case like that, use this as leverage, reciprocity, to get them to open up in these other areas like business?

Mr. Sinclair: No. You cannot use banks to open up in other areas. We have had a joint venture in Japan, on a lead smelter now for 30-odd years. We have had a joint venture in the travel market in Japan, selling only in Japan, and had 100 per cent of it in Canada and 50 per cent of the Japanese one and they were screaming that that was not fair ball. But I do not think you should leverage somebody to go in and become a coke bottler, or something like that because of the banks. No.

Mr. Philbrook: All right. Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Mr. Lambert.

Mr. Lambert (Edmonton West): Going back to your remarks on proposed section 204 and the question of the 3 per cent on deposit liabilities arising out of foreign currency deposits...

Mr. Sinclair: Yes.

Mr. Lambert (Edmonton West):... I just wondered whether you had put your mind to the fact of that 15 per cent,

[Traduction]

la Chase, etc. Qu'on donne la chance à nos banques de se lancer dans l'arène, de réaliser des bénéfices et de donner de l'essor à leurs opérations.

M. Philbrook: Il arrivera peut-être que les choses ne tournent pas comme vous le prévoyez. Pensez-vous qu'il serait alors temps de faire marche arrière ou sera-t-il trop tard? N'avons-nous qu'une seule chance?

M. Sinclair: Je pense qu'il n'est jamais trop tard. Le Parlement a des pouvoirs suprêmes et si l'on constatait que la situation évolue au détriment du Canada, je suis sûr qu'on pourrait prendre les mesures nécessaires. J'ai été très déçu quand, il y a quelques années, on a décidé de prendre certaines mesures. Je pense qu'on aurait dû procéder autrement pour éviter l'impasse dans laquelle nous nous trouvons.

A mon avis, il en est grand temps. Il est grand temps et l'évolution fait que c'est maintenant que nous devons agir. Je pense que ces restrictions existent parce qu'il se trouve des gens qui ne veulent pas se lancer dans l'arène. Ils veulent tout d'abord tâter le terrain.

M. Philbrook: J'aimerais prendre un exemple concret avant de terminer. Je pense que j'ai raté ce que vous avez dit sur le Japon.

M. Sinclair: Oui.

M. Philbrook: Si la réciprocité existait avec le Japon, si nos banques pouvaient s'installer là-bas, nous n'aurions peut-être pas assez de sociétés canadiennes sur place là-bas pour que ce soit justifié. Les banques canadiennes s'occuperaient des sociétés canadiennes au Japon, et tous les autres pays en feraient autant. On tirerait le plus grand parti possible de cette technique. Avant de se lancer, n'hésiterait-on pas à réclamer la réciprocité dans un cas comme celui-là? S'agirait-il d'utiliser la réciprocité comme moyen pour que le secteur des affaires prenne de l'essor?

M. Sinclair: Non. Nous ne pouvons pas nous servir des banques pour donner de l'essor aux autres secteurs. Depuis 30 ans environ, nous sommes lancés dans une entreprise conjointe avec le Japon: il s'agit d'une fonderie de plomb. Nous avons eu une expérience semblable sur le marché touristique au Japon, où les ventes se limitaient au Japon. Le Canada en a profité à 100 p. 100 et le Japon à 50 p. 100 et on a rouspété que ce n'était pas juste. Je ne pense pas que l'on puisse aider la cause d'un embouteilleur de Coca-Cola ou d'une autre qui désire s'installer quelque part en se servant du cas des banques pour influencer la décision. Il ne s'agit pas de cela.

M. Philbrook: Très bien. Merci monsieur le président.

Le président: Monsieur Lambert.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Je reviens aux remarques que vous faites sur l'article 204 du projet de loi. Il s'agit de la réserve de 3 p. 100 du passif-dépôts en devises étrangères. .s.

M. Sinclair: Je vous suis.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Avez-vous réfléchi au fait que les banques étrangères se voient imposer un pourcentage

[Text]

so-called, the foreign banks that are going to be sanitized. This is possibly going to be an area in which they may find themselves a little bit in a string because many of the banks—their funds that they will have available will not necessarily be Canadian deposits. They are going to have to draw on some of their offshore resources.

Mr. Sinclair: Do you know what they will do, Mr. Lambert? They will fund that through New York, or they will fund it through London, and they will cover the withholding tax by making the loans only 25 per cent payable in the first five years and the 75 per cent payable over the five years so the withholding right does not apply, or they will lend to exempt institutions, or they will cover their tax shield with the withholding tax. So they will run around it. I will guarantee you they will run around it.

Mr. Lambert (Edmonton West): I see. This intrigued me. Why was this put in? First of all, as you indicated for the Canadian banks, why was this additional . . .

Mr. Sinclair: I think it applied to foreign banks in so far as they were in Canada and used foreign deposits to fund Canadian operations, certainly. But what I am saying is, with the advantage this would give them and with no reserve requirements for instance in the United States for that kind of money, they would fund that through New York and work on exempt institutions or 25 per cent only in the first five years and they would do a seven-year loan, and do a boon on the end, or they would use their shield.

It is not that it is only applicable to Canadian banks. It would be applicable to anybody that had a charter under . . .

Mr. Lambert (Edmonton West): This is what I mean.

Mr. Sinclair: This is not the way they do it and this is why I say the disability. . . I do not know why this was put in there. I tried to find out and the only thing I read was because they were taking down reserves on other things so here was something where there was no reserve against it. I suppose in some way they felt that it gave them some control. But in doing so they gave the Canadian banks' competitors somewhere between a quarter and a quarter and a half.

Mr. Lambert (Edmonton West): I see.

Mr. Sinclair: I do not think it is right; I would like to see everybody up on the same step. It is better for me, too.

Mr. Lambert (Edmonton West): The other point I wanted to make is that while there are some 48 or some 40-odd, I think it is as high as 48, foreign banks operating in Canada today in one form or another, whether they are representative offices or otherwise, there will be only a small number of those that are going to get in under this 15 per cent requirement. In Clause 294 and from what I have read in the act . . .

Mr. Sinclair: It is 295.

[Translation]

de 15 p. 100 mais il est possible que beaucoup d'entre elles revoient leur position. Les fonds dont elles disposeront pour répondre à cette exigence ne seront pas nécessairement des dépôts canadiens. Il leur faudra donc faire appel à des ressources situées à l'étranger.

M. Sinclair: Monsieur Lambert, savez-vous ce qu'elles feront? Elles tireront sur leurs ressources, à New York ou à Londres, elles couvriront le montant de la taxe de rétention en consentant des prêts, remboursables à 25 p. 100 au cours des premières 5 années et à 75 p. 100 au cours des 5 années suivantes si bien que les droits de rétention ne s'appliqueront pas. Elles pourront également prêter à des institutions exemptées, ou encore couvriront le montant de leur refuge fiscal avec la taxe de rétention. Elles vont contourner la difficulté, je puis vous l'assurer.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Je vois. Cela m'intriguait. Pourquoi a-t-on cru bon d'insérer cette condition? Tout d'abord, comme vous l'avez dit dans le cas des banques canadiennes, pourquoi ce supplément?

M. Sinclair: Je pense que c'est parce que les banques étrangères installées au Canada avaient recours à des dépôts étrangers pour leurs transactions canadiennes. Avec cet avantage qui leur sera donné, puisqu'aux États-Unis il n'existe pas d'exigence quant aux réserves, les banques étrangères choisiront de passer par New York et choisiront de transiger avec des institutions exemptées ou de faire des prêts pour 7 ans, remboursables à 25 p. 100 dans les 5 premières années pour, à la fin, réaliser un profit considérable. Les banques étrangères choisiront également d'avoir recours au refuge fiscal.

Il ne s'agit pas du fait que seules les banques canadiennes sont intéressées ici. Quiconque opérerait en vertu d'une charte. . .

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Mais c'est à cela que je songeais.

M. Sinclair: Ce n'est pas ainsi que cela se passe et voilà pourquoi je dis qu'il est souhaitable. . . Je ne sais pas pourquoi on a cru bon d'imposer cette condition. Quand je me suis renseigné, j'ai découvert que c'est parce qu'on avait réduit les réserves ailleurs et qu'il se trouvait là un cas qui n'était pas soumis à cette règle des réserves. Je suppose qu'on a cru que cela donnait un contrôle. C'est ainsi qu'aux concurrents des banques canadiennes on a donné un avantage variant entre un quart et une demie.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Je vois.

M. Sinclair: Cela ne va pas, il faudrait que tout le monde soit traité de la même façon. Cela m'arrangerait aussi.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Il y a environ une quarantaine de banques étrangères, 48 je crois, qui sont ici au Canada, soit qu'elles ont des bureaux de représentation ou autre chose. Seulement quelques-unes d'entre elles pourront répondre à cette exigence de 15 p. 100. A l'article 294, et d'après ce que j'ai pu lire dans le projet de loi. . .

M. Sinclair: Il s'agit de l'article 295.

[Texte]

Mr. Lambert (Edmonton West): ... I am not too sure that many of those banks that do not get in under the umbrella and do not incorporate under the provisions of the Bank Act would not carry on just as merrily as they were before. I do not know if you have had advice from your own legal advisers or in your own quality as a lawyer, but having a look at this, all right, as I said, it sanitizes a number of them or gives an opportunity to become Canadianized, or whatever the hell you want to call it, but it does nothing with the others and they will be able to carry on just as freely as before, although there may be some slight restrictions. There are no sanctions on it.

Mr. Sinclair: No, I think you will find them still operating. They operate in the short-term money market. We have a company that operates in that market, Mr. Lambert, and we compete against it. Some of them are not fully guaranteed by their parents so their paper in the rating agencies does not carry the same wallop as you would think it would.

Mr. Lambert (Edmonton West): That is so, and it is also a prohibition against that home-bank guarantee.

Mr. Sinclair: Yes.

Mr. Lambert (Edmonton West): Therefore, perhaps it is the hope of the people who designed this act that ...

Mr. Sinclair: That is what I was trying to say to you.

Mr. Lambert (Edmonton West): But it will be a weaker kind of ...

Mr. Sinclair: For instance, we rate commercial paper, and without the backing of their home offices these people will not take A-1 or AAA rating on their commercial paper. All kinds of people who set up the criteria of putting a short-term paper make requirements that you only place it in A-1 and triple-A credit. I think what they had in mind was that they were going to quite severely limit that kind of operation.

Mr. Lambert (Edmonton West): Do you think it can be?

Mr. Sinclair: Yes.

Mr. Lambert (Edmonton West): Just by that?

Mr. Sinclair: I think that would have a tremendous effect, yes. For instance, I am on the finance committees of a number of companies and I look very, very carefully where they put the short-term money and at what kinds of ratings these people have. I have always said that I think in the companies of which I am a director the places where the short-term money is to be put have to be passed by the board. I always ask what kinds of ratings they have and I have sent them back to see what kinds of guarantees were in behind them, things like that.

Mr. Lambert (Edmonton West): But on the other hand, if we have this many foreign banks interested in operating in Canada now, who is going to make goats of some and sheep out of the others? They all apply.

Mr. Sinclair: Oh, the market will do that that awful thing.

[Traduction]

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Je ne suis pas sûr que celles parmi ces banques qui ne répondront pas à cette exigence et donc ne pourront pas se constituer en sociétés en vertu des dispositions de la Loi sur les banques ne continueront pas tout simplement à opérer comme auparavant. Je ne sais pas si vous avez consulté vos conseillers juridiques ou si vous, à titre d'avocat, avez réfléchi à cette question. Bien sûr, comme je le disais, certaines pourront régulariser leur situation et se canadianiser si vous voulez, mais qu'en est-il des autres? Elles pourront très bien continuer à opérer comme auparavant, malgré certaines petites restrictions. Nous n'avons pas prévu de sanctions.

M. Sinclair: Non. Je pense que vous avez raison. Elles sont implantées sur le marché monétaire à court terme. Nous avons une société qui est implantée sur ce marché-là, monsieur Lambert, et nous lui faisons concurrence. Certaines d'entre elles ne profitent pas d'une garantie totale de la part de la société-mère si bien que les agents ne leur donnent pas la cote à laquelle on s'attendrait.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): C'est un fait et c'est également ce qui leur interdit l'accès à la garantie à la banque-mère.

M. Sinclair: C'est cela.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): En conséquence, peut-être que ceux qui ont conçu ce projet de loi ...

M. Sinclair: C'est ce que je m'évertue à vous dire.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Cela affaiblira donc ...

M. Sinclair: Par exemple, nous donnons une cote aux effets de commerce et, sans la garantie de la banque-mère, ces institutions n'obtiendront pas la cote A-1 ou AAA. Beaucoup de gens exigent qu'un effet à court terme reçoive la cote A-1 ou AAA. Voilà ce à quoi on songeait quand on a décidé de limiter considérablement ce genre d'opération.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Pensez-vous qu'on réussira?

M. Sinclair: Oui.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Par le biais de cette mesure?

M. Sinclair: Je pense que cette mesure aura une incidence énorme. Par exemple, je fais partie des comités des finances d'un certain nombre de sociétés. Je m'intéresse vivement aux placements à court terme et aux cotes. J'ai toujours réclamé pour les sociétés dont je fais partie que le placement à court terme soit approuvé par le conseil d'administration. Je me renseigne toujours sur ces cotes et sur les garanties.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): D'autre part, étant donné le nombre de banques étrangères qui veulent venir s'installer au Canada, comment allons-nous déterminer qui sont les anges et qui sont les démons. Toutes ces banques feront la demande.

M. Sinclair: Oh, c'est le marché qui s'en chargera.

[Text]

Mr. Lambert (Edmonton West): But if they apply, this 15 per cent, there is going to be a mathematical ceiling reached.

Mr. Sinclair: Oh, sure. I would certainly think that some of these people would likely say that they are grandfathered: "We have been here conducting business in this way and within your law for X number of years and we have this kind of banking so we are category A, therefore we are a priority person." There is no doubt about it that some of the banks that are operating here are not of the same calibre as others. We have them operating in Canada all the way from the Bank of America, Chase, Citicorp, the First National Bank of Chicago, Continental Illinois National Bank and National Bank Trust Company, this type, from the United States, the smaller banks in the United States, and some of them are not as well known and some of them have not got the standing and the backing that others have. I have not doubt that this will be sorted out on what will be perceived by knowledgeable people to be a sound basis. I do not think that is a problem.

Mr. Lambert (Edmonton West): I am wondering here whether the cement has not set in the foundations for a number of these people. I do not want to put the names on some but I do know some that have been operating here in Canada since the early nineteen fifties and they are very, very sound European institutions.

Mr. Sinclair: Yes, well, I would say let us welcome them.

Mr. Lambert (Edmonton West): The reciprocity problem is a little tough one there, though, particularly with the Swiss.

Mr. Sinclair: Yes, I have that very much in mind. And it is not so easy in Japan, so if the reciprocity does not apply, then it does not apply.

Mr. Lambert (Edmonton West): That cuts out a lot of people.

Mr. Sinclair: It sure as hell does.

Mr. Lambert (Edmonton West): Yes. All right, that is it. Thank you very much, gentlemen.

The Chairman: Thank you, Mr. Lambert.

Mr. Lumley.

Mr. Lumley: Mr. Chairman, just further to the discussion between Mr. Lambert and Mr. Sinclair on reserve requirements for foreign currency deposits, I would imagine that the government's reasoning for that was monetary basis. I think the point is well taken about to stay competitive. It is this recommendation that it should be withdrawn. I think it is a very good one, but I think it is more on a monetary side than the reasons raised by Mr. Lambert.

I would like, Mr. Chairman, to discuss Mr. Sinclair's disclosure provisions with respect to banks. We have had representation before the two committees for more disclosure from banks and particularly in their foreign transactions. I would like to get your opinion on that.

[Translation]

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Au moment de la demande, les 15 p. 100 joueront, et il ne s'agira que d'un calcul mathématique, . . .

M. Sinclair: Bien sûr. Certaines de ces banques réclameront un statut spécial et diront: «Nous sommes installées ici depuis des années et voilà la nature de nos opérations. Nous avons la cote A et par conséquent nous sommes prioritaires.» Il ne fait aucun doute que certaines banques installées ici ne sont pas du même calibre que d'autres. Elles se sont installées au Canada en provenance des États-Unis, qu'il s'agisse de la Bank of America, de la Chase, de la Citicorp, de la First National Bank of Chicago, de la Continental of Illinois, de la National Bank and Trust Company, etc. Ce sont les plus petites banques américaines. Certaines ne sont pas aussi bien connues que d'autres et certaines n'ont pas la bonne réputation et les mêmes appuis que d'autres. Je n'ai aucun doute, cette situation sera réglée d'une façon que les gens connaissant ces choses jugeront juste. Je n'y crois pas de problème.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Je me demande si un certain nombre de ces sociétés ne sont pas déjà bien installées. Je ne donnerai pas de noms, mais je sais que certaines d'entre elles fonctionnent au Canada depuis le début des années 50 et il s'agit d'institutions européennes bien nanties.

M. Sinclair: Oui, alors à mon avis, on devrait les accueillir.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): La question de la réciprocité devient plus délicate dans ce cas, particulièrement avec le Suisse.

M. Sinclair: Oui, j'y ai pensé sérieusement. Les choses ne sont pas faciles au Japon et si la réciprocité ne s'applique pas, alors qu'il en soit ainsi.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Cela élimine un bon nombre de sociétés.

M. Sinclair: Vous avez diablement raison.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Oui. C'est bon, c'est tout. Merci beaucoup, messieurs.

Le président: Merci, monsieur Lambert.

Monsieur Lumley.

M. Lumley: Monsieur le président, pour poursuivre la discussion entre M. Lambert et M. Sinclair sur les réserves obligatoires pour les dépôts de devises étrangères, je présume que le raisonnement du gouvernement à ce sujet s'appuie sur une base monétaire. A mon avis, on a bien raison de vouloir maintenir la position concurrentielle. C'est cette recommandation qu'on devrait retirer. Je crois qu'elle est excellente, elle relève plus de considérations monétaires que les raisons présentées par M. Lambert.

Monsieur le président, j'aimerais discuter de la position de M. Sinclair quant à la divulgation dans les banques. Les deux comités ont été l'objet de représentations demandant une plus grande divulgation de la part des banques, particulièrement pour les transactions à l'étranger. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

[Texte]

Mr. Sinclair: Well, my background—I was brought up in the law, I came up in the law side, the finance side of my company before I lost too many cases and they promoted me, but I think your relationships with a bank should only be disclosed under court order and they should be very, very carefully guarded. I feel that is one of the essential things that we must protect.

We have had a lot of people wanting banks to stop doing business in Rhodesia and South Africa and Chile and various places around the world.

Mr. Lambert (Edmonton West): How about Russia?

Mr. Sinclair: I have not seen them on the Russian case so much, Mr. Lambert. I have seen the churches concerned, as they are with the repression of human beings in certain countries, and they seem to have centered in on South Africa and they have made representations to bank boards and bank meetings, and I have seen a similar thing in regard to areas in South America.

I have been to some of these countries. I have not been to South Africa but I have been to South America and I have been to Chili and I think that the money that has gone in there and the building up of the structure there has benefited the Chilean people, and I just do not believe, based on my travels, that I can have everybody thinking ideologically the way I do. I do not like some of the things I see in this world but I just do not think I can change it.

It is a terrible thing when you take a look at the under-developed countries how many of them are under some kind of repressive type of government, and the disclosure of, say, bank A loans to Chilean copper interests therefore are bad, bank B loans to the glassworks of Roumania therefore are good, bank C loans to Cambodia up until a week ago Thursday, and now it is withdrawn—before, good; now, bad. I think we are starting to get into making judgments that I would not want to have to make. I have not enough knowledge, I do not have enough up-to-date input to make those kinds of decisions and I think a lot of these people, motivated, I am sure, by wonderfully good intentions—are getting into areas that are just replete with problems.

Mr. Lumley: Forgetting for a second the moral question, does it have any negative aspects from the competitive factor?

Mr. Sinclair: Yes, I think there is that in it also. The fact that I loan to the electricity board of South Africa is one thing. The next thing is, what is the term? what is the rate? and I in a syndicate? who are my syndicate? what proportion do I have in the syndicate? so that the syndicate may be all laid out in a tombstone ad. But the interrelationships in the syndicate may not be known. The trouble is that once you start disclosure, where do you stop? It is like the camel getting into the tent.

Mr. Lumley: Your point regarding the development of Canadian multinational companies is well taken. What other provisions in the Bank Act should the government make to enable companies like yours, and to encourage more companies, to be competitive internationally?

[Traduction]

M. Sinclair: Compte tenu de mes antécédents... j'ai travaillé aux services financier et juridique de ma société et avant que je ne perde trop de causes, on m'a promu... je crois que les transactions avec les banques devraient n'être divulguées qu'à la suite d'un ordre du tribunal et ceci avec grande précaution. A mon avis, c'est l'un des principaux éléments à protéger.

Bien des gens voudraient que les banques cessent leurs transactions en Rhodésie, en Afrique du Sud et au Chili, dans bien des endroits autour du monde.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Qu'en est-il de la Russie?

M. Sinclair: Ils ne se sont pas tellement préoccupés de la Russie, monsieur Lambert. Les Églises se sont inquiétées de la répression dans certains pays, et on semble avoir porté toute l'attention à l'Afrique du Sud, certaines représentations ayant été faites auprès de conseils d'administration et d'actionnaires; la même chose s'est produite pour certaines régions de l'Amérique du Sud.

J'ai été dans certains de ces pays. Je n'ai pas été en Afrique du Sud, mais j'ai été en Amérique du Sud, au Chili, et je crois que les sommes investies dans ces pays et les progrès en ayant résulté ont profité au peuple chilien; selon mes expériences de voyage, je ne crois vraiment pas que je pourrai amener tout le monde à penser comme moi. Il y a bien des choses que je n'aime pas dans ce monde, mais je ne crois pas pouvoir y changer grand chose.

C'est terrible de voir le nombre de pays sous-développés administrés par un gouvernement de type répressif; les prêts de la banque A à des mines de cuivre chiliennes sont conséquemment jugés mauvais, les prêts de la banque B aux verreries de la Roumanie sont donc bons, les prêts de la banque C au Cambodge étaient jugés acceptables jusqu'à jeudi dernier mais maintenant ils sont jugés mauvais. Je crois que nous commençons à nous aventurer dans des jugements que je ne voudrais pas devoir porter. Je n'ai pas suffisamment de connaissances, pas suffisamment de données récentes pour prendre ce genre de décision et je crois qu'une bonne partie de ces gens, sans doute motivés par de merveilleuses intentions, s'aventurent dans des domaines très délicats.

M. Lumley: Oublions pour un instant la question de la morale; cela a-t-il un effet négatif sur la concurrence?

M. Sinclair: Oui, je crois qu'il y a un peu de cela également. Le fait que j'accorde un prêt au service d'électricité de l'Afrique du Sud, c'est une chose. Il s'agit de savoir maintenant quelles sont les conditions? Quel est le taux? Est-ce que je fais partie d'un «syndicat»? Qui sont mes associés? Quelle est ma participation dans ce syndicat? On risquerait ainsi de tuer ce syndicat dans l'oeuf. Toutefois, il n'est pas nécessaire que tout soit connu. La difficulté avec la divulgation, c'est qu'on ne sait pas où s'arrêter. C'est le cas du cheval qui couche à l'auberge.

M. Lumley: Votre observation à propos du développement des sociétés multi-nationales canadiennes est juste. Quelle autre disposition de la Loi sur les banques le gouvernement devrait-il adopter afin de permettre à des sociétés comme la vôtre, et d'inciter un plus grand nombre de sociétés, à faire concurrence à l'échelle internationale?

[Text]

Mr. Sinclair: That is a real toughy, that one. First off, you have to get the people into the companies who want to undertake these challenges and who want to take these risks. Some people like farming 40 acres of good bottom soil, river bottom, and the other guy wants to do 150 acres and somebody wants to do 300 acres. There are different kinds of guys in this world. First, you have to get the people that have that kind of drive and then you have to surround them with a board that is going to support them, let them go. Having got that kind of thing then you have to start figuring out how you are going to finance it. I think the government has been very good in this area. One of our consulting companies has done work for the World Bank and has got good support. I think Trade and Commerce has given good support here. I think the insurance backing Canadian goods in foreign lands is good. I think it is really an attitude of people and experience that we need. Then, if there are problems, I think the companies are going to come up and start talking to these people and to the professionals in government about some of these problems and see if something can be worked out. My experience has been that the rapport is pretty good on that level, a lot better than a lot of people think. It is going on.

Mr. Lumley: You are satisfied, then, that there is nothing in the Bank Act that is anywhere prohibitive in regard to encouraging Canadian companies to . . .

Mr. Sinclair: It is kind of a big book, you know. I cannot . . .

Mr. Lumley: I am sure you have a lot of people go through it with a fine-tooth comb.

Mr. Sinclair: Yes, quite a few fellows looked at this for me.

Mr. Clermont: In 1970, you came with your bunch of experts. I am surprised that you are alone today. Maybe it is the bad weather.

Mr. Sinclair: No, no.

Mr. Lumley: It is all that experience in the last eight years.

Mr. Sinclair: It is just that I am getting older.

Mr. Philbrook: The others are not as rugged.

Mr. Lumley: Final question, Mr. Chairman? Is there anything in the Bank Act that you think should be changed, other than what you have stated here, to make our companies more competitive from a domestic standpoint—in comparison with, say, what they are doing in the United States?

Mr. Sinclair: There is some pretty technical stuff in here and I think you have to look to technical bankers to talk about those kinds of things rather than a business man. There may be things in here that technical bankers would find repressive or unduly burdensome. I think they should bring them to your attention. I have heard some of them say to me; all this kind of business, the Corporation Act, things coming into the Bank Act, is that not terrible? I say, why? Well, you know, we have been used to doing it this way. Just because you are used to doing a thing that way is no reason to say that bringing you more in line with the general business corporation law is a bad thing. I think it is a good thing, even if it does create some little bit of extra work and a little bit of unfamiliarity, and so

[Translation]

M. Sinclair: Voilà une question difficile. D'abord, il faut mettre au service de la société des gens qui sont disposés à relever ces défis et à prendre ces risques. Certains préfèrent cultiver 40 acres de bonne terre, d'autres en veulent 150 acres et d'autres encore 300 acres. Il y a toutes sortes de types dans ce monde. D'abord, il faut regrouper les gens qui ont ce genre d'ambitions pour ensuite les entourer d'un conseil de direction qui les appuiera, qui les stimulera. Cela fait, il vous faut maintenant calculer la façon de financer l'entreprise. A mon avis, le gouvernement a très bien fait dans ce domaine. L'une de nos sociétés de consultation a travaillé pour la Banque mondiale et a obtenu un bon appui. Je crois que le ministère de l'Industrie et du Commerce l'a appuyée dans ce cas. Selon moi, les assurances garantissant les biens canadiens à l'étranger sont bonnes. Il nous faut vraiment changer l'attitude des gens et acquérir plus d'expérience. Puis, s'il y a des difficultés, je crois que les sociétés en discuteront avec ces gens et avec les experts du gouvernement pour voir ce qu'on peut faire. Selon mon expérience, les rapports sont excellents à ce niveau, meilleurs que bien des gens ne le croient; et cela continue.

M. Lumley: Vous êtes donc convaincu que rien dans la Loi sur les banques ne pourrait décourager les sociétés canadiennes à . . .

M. Sinclair: C'est un document assez volumineux, vous savez, je ne puis . . .

M. Lumley: Je suis certain qu'un bon nombre de vos gens l'ont passé au peigne fin.

M. Sinclair: Oui, plusieurs personnes s'en sont occupé pour moi.

M. Clermont: En 1970, vous vous êtes déplacé avec votre horde d'experts. Je m'étonne que vous soyez seul ici aujourd'hui. C'est peut-être le mauvais temps.

M. Sinclair: Non, non.

M. Lumley: C'est à cause de toute l'expérience acquise au cours des 8 dernières années.

M. Sinclair: Je vieillis, voilà tout.

M. Philbrook: Les autres n'ont pas autant d'endurance.

M. Lumley: Une dernière question, monsieur le président? A l'exception de ce que vous avez déjà dit, y a-t-il des éléments de la Loi sur les banques qui, à votre avis, devraient être modifiés afin de favoriser la position concurrentielle de nos sociétés à l'échelle nationale, en comparaison avec ce qui se fait aux États-Unis, par exemple?

M. Sinclair: Il y a là des éléments plutôt techniques et je crois que vous devriez avoir recours aux banquiers spécialisés plutôt qu'à un homme d'affaires pour vous parler de ces choses. Peut-être que les experts banquiers trouveront ici quelques éléments répressifs ou injustement encombrants. Ils devraient les porter à votre attention. Certains m'ont dit: «Toutes ces choses, la Loi sur les sociétés, les nouvelles dispositions de la Loi sur les banques, n'est-ce pas terrible?» Je leur ai demandé pourquoi. Ils m'ont répondu «Vous savez, nous sommes habitués à une certaine façon de faire». Que vous ayez été habitués à une certaine façon de faire ne signifie pas qu'un redressement vers une loi uniformisée soit une mauvaise chose. A mon avis, c'est une bonne chose, même si cela entraîne un

[Texte]

on. But I think you had better ask those questions of technical bankers, rather than . . .

Mr. Lumley: You, as a business man, say, dealing in the United States do not find it easier to expand your affairs there than you do here in Canada?

Mr. Sinclair: As to getting the financing . . .

Mr. Lumley: . . . the availability of funds?

Mr. Sinclair: . . . and things like that? No. As I say, I think we are awfully well served by our financial institutions in Canada. By that, I include banks and trust companies and our underwriting people. I think we are very, very fortunate. My experience has been that we have a first-class group of laws that we work under and they are not unduly regressive. I find it a pretty good place, from that standpoint, to do business.

Mr. Lumley: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Lumley.

I still have three names and we only have 15 minutes, so I will ask you to be as precise and as short as you can. Mr. Kempling.

Mr. Kempling: Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Sinclair, I must apologize. I was not here earlier, I was in a meeting next door, so I did not hear all the testimony that has been given. I gather that you are not opposed to foreign banks, generally, coming into Canada and operating on a reasonable basis?

Mr. Sinclair: No. I would very much like to have them here and I would like to have the restrictions that are in this proposed act lifted, so that the criterion is reciprocity.

Mr. Kempling: Yes. I noticed that the Americans passed the International Banking Act of 1978 that gives, in fact, foreign banks operating in the United States the full privileges of domestic American banks. Then they have to fight their way through the states the same as American banks do but they have all the rights and privileges. I believe the Congress is going to review it in a two-year period to see whether the same reciprocity is being extended to American banks in other countries.

Mr. Sinclair: Yes, I know about that.

Mr. Kempling: Certainly, some of the foreign banks that are in Canada—Citicorp as an example—would have to close down some of their operations. The witnesses we heard this afternoon would have virtually to close up, pack up their bags and get out of the country. I found, as well, that they are providing services that are not being provided by our chartered banks in many cases, particularly export . . .

Mr. Sinclair: Who are?

Mr. Kempling: Some of the foreign banks are providing export financing that is not available through some of our banks in Canada here today.

[Traduction]

peu de travail supplémentaire et quelques nouveautés. Je maintiens que vous feriez mieux de poser ces questions à des experts banquiers plutôt qu'à . . .

M. Lumley: A titre d'homme d'affaires traitant avec les États-Unis, par exemple, ne croyez-vous pas qu'il est plus facile d'élargir vos opérations là-bas qu'ici au Canada?

M. Sinclair: Pour ce qui est de l'obtention de financement . . .

M. Lumley: Quant à la disponibilité des fonds?

M. Sinclair: . . . et autres choses de ce genre? Non. Comme je l'ai dit, je crois que nous sommes très bien servis par nos institutions financières canadiennes. Je parle ici des banques, des sociétés de fiducie et de nos assureurs. A mon avis, nous sommes très chanceux. D'après mon expérience, nous sommes assujettis à un ensemble de lois de premier ordre, lois qui ne sont pas injustement répressives. De ce point de vue, le Canada est, d'après moi, un excellent lieu d'affaires.

M. Lumley: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Lumley.

Il me reste trois intervenants et nous n'avons que quinze minutes; je vous demanderai donc d'être aussi précis et brefs que possible. Monsieur Kempling.

M. Kempling: Merci, monsieur le président.

Monsieur Sinclair, je dois m'excuser. Je n'étais pas ici plus tôt, j'assistais à une réunion dans la salle voisine, alors je n'ai pas entendu tout votre témoignage. Si j'ai bien compris, vous ne vous opposez pas à l'installation de banques étrangères au Canada si elles étaient assujetties à des conditions raisonnables?

M. Sinclair: Non. Je voudrais bien qu'elles s'installent ici et je voudrais également que les restrictions contenues dans ce projet de loi soient éliminées afin d'établir le critère de réciprocité.

M. Kempling: Oui. J'ai remarqué que le gouvernement américain a adopté la International Banking Act of 1978 accordant, de fait, aux banques étrangères installées aux États-Unis tous les privilèges des banques américaines. Elles doivent donc lutter pour s'imposer sur ce marché tout comme les banques américaines, mais elles ont les mêmes droits et privilèges. Je crois que le Congrès américain revisera la situation dans deux ans afin de voir si la même réciprocité est accordée aux banques américaines dans d'autres pays.

M. Sinclair: Oui, je suis au courant.

M. Kempling: Bien sûr, des banques étrangères installées au Canada, la Citicorp, par exemple, devraient fermer certaines de leurs succursales. Les témoins que nous avons entendus cet après-midi devraient pratiquement fermer boutique, faire leurs valises et sortir du pays. J'ai découvert que, dans bien des cas, ces banques assurent des services qui ne sont pas offerts par nos banques à charte, particulièrement dans le domaine du financement des exportations.

M. Sinclair: Qui donc?

M. Kempling: Certaines banques étrangères offrent le financement de l'exportation, service qui n'est actuellement pas disponible dans certaines de nos banques au Canada.

[Text]

Mr. Sinclair: Export financing is being provided by people like Citicorp that is not available from people in our banks?

Mr. Kempling: Not Citicorp, but some of the British banks with their various divisions are providing export financing at a level that perhaps some of our banks are not too interested in doing.

Mr. Sinclair: All I can say is that based on our own experience, we have not had any problem.

Mr. Kempling: I would not imagine you would, being who you are.

Mr. Sinclair: No, no, I am talking about companies here.

Mr. Kempling: All right. But if I had you on my board of directors I would not imagine I would have any trouble financing either.

Mr. Lumley: Why did you not put him on?

Mr. Kempling: I am talking about the small, medium-sized people in the country who have quite a potential. Until a year ago, for instance, EDC were not interested in anything under \$1 million. They would not look at anything under \$1 million and there is all sorts of trade out there . . .

Mr. Sinclair: You mean funding small operations?

Mr. Kempling: Precisely. There is all sorts of it out there that is being covered by the . . .

You have come out very strongly on this conflict of interest bit. On page 3, you deal with proposed Section 59 of the Act and you are talking about bank directors being directors of Canadian corporations. Do you not see any possibility of conflict? Are you saying that they are of high moral character and would not . . .

Mr. Sinclair: I have been on boards myself of some major corporations for 18, 20 years, so I speak from that experience, and I have not seen it. I am very, very conscious of it in my own work, I am sensitive to it, and I cannot see it as a problem. I think the odd time it exists the people can withdraw from the room and not take part in it, and that is quite a proper way to handle things.

• 1720

I just think it is very, very bad to deny Canadian business the advantages they can get from having senior bank people on their boards, and I think it is bad for the bankers not to learn something about business. I think it has been a good two-way street, based on what I have seen, and I am very much against its being taken out. I characterize it as legislative overkill arising from what I think is—and I give him the point—a misconception as to what takes place. I am sorry about the misconception, and I think it does exist, but I think just because there is a misconception you should not go and destroy something that is good.

Mr. Kempling: Fine.

[Translation]

M. Sinclair: Des sociétés comme la Citicorp offrent un service de financement des exportations qui n'est pas offert par nos propres banques?

M. Kempling: Pas la Citicorp, mais certaines banques britanniques dont diverses filiales offrent le financement des exportations à un niveau auquel nos propres banques ne sont peut-être pas tellement intéressées.

M. Sinclair: Tout ce que je puis vous dire, c'est que d'après notre propre expérience, nous n'avons connu aucune difficulté.

M. Kempling: J'imagine que non, étant donné qui vous êtes.

M. Sinclair: Non, non je parle de sociétés d'ici.

M. Kempling: C'est bon. Toutefois, si vous étiez membre de mon conseil d'administration, j'imagine que je n'aurais pas de difficulté à obtenir le financement.

M. Lumley: Pourquoi ne pas l'avoir engagé?

M. Kempling: Je parle ici des petites et moyennes entreprises du pays qui ont un potentiel assez intéressant. Par exemple, jusqu'à l'année dernière, la Société pour l'expansion des exportations ne s'intéressait à aucune transaction inférieure à 1 million de dollars. Ces gens ne portaient même pas attention aux transactions inférieures à 1 million de dollars et il y a toutes sortes de possibilités de commerce là-bas . . .

M. Sinclair: Vous parlez du financement des exportations des petites entreprises?

M. Kempling: Précisément. Il y a toutes sortes de petites entreprises qui sont desservies par . . .

Vous avez parlé très vigoureusement de cette question de conflit d'intérêt. A la page 3, vous abordez l'article 59 du projet de loi et vous parlez des directeurs de banque qui sont également directeurs de sociétés canadiennes. Vous n'entrevoiez aucune possibilité de conflit? Présumez-vous qu'ils sont d'une grande intégrité normale et qu'ils ne . . .

M. Sinclair: J'ai moi-même été membre de conseils d'administration de grandes sociétés pendant 18 ou 20 ans, alors je parle d'expérience et je n'ai pas vu de conflits. C'est une chose donc je suis très conscient, dans mon activité, j'y fais attention, et je ne n'y vois pas de problème. Dans les rares occasions où cela se produit, on peut demander aux personnes intéressés de quitter la pièce et de ne pas participer aux délibérations, ce qui est un bon moyen de faire face à cette difficulté.

A mon avis, il est très mauvais d'empêcher les entreprises canadiennes de profiter de l'expérience que peuvent apporter des administrateurs de banques dans leur conseil d'administration, tout comme il est mauvais que les banquiers ne connaissent pas le monde des affaires. D'après ce que j'ai pu observer, ce genre d'échange est avantageux et je m'oppose fermement à ce qu'on le supprime. C'est une mesure législative exagérée qui est inspirée, selon moi, par une mauvaise compréhension de la réalité. Vous m'excuserez d'être aussi franc, mais je crois que ce n'est pas en se fondant sur une mauvaise compréhension de la réalité qu'on doit détruire une chose qui est bonne.

M. Kempling: Très bien.

[Texte]

The Chairman: Thank you, Mr. Kempling. I have other names. Mr. Clermont.

M. Clermont: Merci, monsieur le président. Monsieur Sinclair, durant vos remarques vous avez fait allusion, je crois, à une conférence qui a été donnée cette semaine ou la semaine dernière par le Gouverneur de la Banque du Canada. Si je me souviens bien, c'était sur la question des 15 p. 100... Ou était-ce au sujet des 3 p. 100 sur les dépôts étrangers?

Mr. Sinclair: It was something I read in the morning's paper that he had to say about the unfair, as it was reported, advantage, or the tremendous advantage, American banks would have because of the subsidiaries of American corporations doing business in Canada. I was saying that, with great respect for the Governor, he does not know, I am afraid, how business people operate. You know, you do not get reduction on rates on volumes from bankers. They work on spreads; they work on risks and spreads. If I give them a great chunk of money, I often say to them that it is better than having 10 loans, so give me something off—no way. They work on spreads. They do not work on volume. You do not get volume discounts from a bank.

M. Clermont: Monsieur le président—monsieur Sinclair, comme M. Kempling l'a dit, ce n'est pas tous les hommes d'affaires qui ont la puissance de négociation de vos entreprises. Parce que quand j'écoute certaines activités sportives, je me demande encore aujourd'hui comment cela se fait-il qu'ils ne sont pas entrés dans le secteur des banques. Ce n'est pas tous les hommes d'affaires, M. Kempling l'a mentionné, qui ont le pouvoir de négocier que vous avez. Vous avez dit que la Commission canadienne du blé peut obtenir un meilleur taux que le Canadien Pacifique. En disant ça, vous contredisez certaines réclamations de personnes qui demeurent dans l'Ouest, à savoir que les banques à charte ne prennent pas en considération les besoins de l'Ouest.

Mr. Sinclair: Well, if they do not take into account the needs of western agriculture, I would like to know exactly what they are talking about. Ever since I was a boy, they have had special deals for farmers. They have had specialists in the Canadian banks, they have had agricultural specialists and they have had different types of deals that you could make as a farmer. I think the Canadian chartered banks have historically been quite knowledgeable about agriculture and the needs of agriculture. Now, let us face up to it, agriculture is a highly cyclical business, and you have to be smart, you have to have money and you have to have God on your side. The banks have to take all those things into account. So it is a high risk business, and farmers, just because they are farmers, have to be optimists—it is going to be better tomorrow, both as to weather and price, and if the weather is good, the price is bad, and if the price is good, the weather is bad, so...

• 1725

Mr. Clermont: Mr. Chairman, I am surprised because Mr. Sinclair said that that is a big book and there are a lot of things in it. But he is alone here before this Committee and, like my other colleagues, I do appreciate his presence here.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Kempling. Il y a d'autres noms sur la liste. Monsieur Clermont.

Mr. Clermont: Thank you, Mr. Chairman. Mr. Sinclair, in your remarks you referred to a conference which was held this week or last week by the Governor of the Bank of Canada. If I remember well, it dealt with the question of the fifteenth per cent, or was it with the 3 per cent on foreign deposits?

M. Sinclair: J'ai lu dans le journal de ce matin la déclaration du gouverneur sur les avantages injustes ou énormes, dont jouiraient les banques américaines si les filiales de société américaines pouvaient faire des affaires au Canada. En toute déférence envers le gouverneur, j'ai dit que selon moi, il ne savait pas comment fonctionne le monde des affaires. Vous savez, les banques ne donnent aucune réduction sur leurs taux à cause du volume. Elles misent sur l'étalement et sur le risque. Lorsque je fais des transactions importantes avec elles, je dis souvent que puisqu'un tel montant est plus avantageux que dix prêts, elles devraient m'accorder une réduction. Eh bien non. Elles misent sur l'étalement et non sur le volume. On n'obtient pas de réduction sur le volume de la part des banques.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, Mr. Sinclair, as Mr. Kempling said, not all businessmen have the power of negotiating that your businesses have. When I watch some sport activities, I wonder why they have not entered the bank sector. Not all businessmen, as Mr. Kempling mentioned, have your power of negotiation. You said that the Canadian Wheat Board can obtain a better rate than Canadian Pacific. In saying that, you are contradicting certain claims of people in the West, who say that the chartered banks do not take into account the needs of the West.

M. Sinclair: Eh bien, si elles ne tiennent pas compte des besoins de l'agriculture de l'Ouest, j'aimerais savoir ce qu'elles font. Depuis que je suis tout petit, les banques offrent des avantages spéciaux aux agriculteurs: les banques canadiennes ont des spécialistes de l'agriculture et offrent aux agriculteurs différents types de marchés. A mon avis, les banques à charte du Canada ont toujours été très au courant de l'agriculture et des besoins de l'agriculture. Mais il faut le reconnaître, l'agriculture est un domaine qui connaît des hauts et des bas, et il faut être intelligent, avoir de l'argent et compter sur la clémence du ciel pour s'y engager. Les banques doivent prendre toutes ces choses en considération. C'est donc une entreprise à fort risque et les agriculteurs, de par leur situation même, doivent être optimistes. Ils doivent se dire que tout ira mieux demain, le temps, les prix, alors que lorsque le temps est bon, les prix sont mauvais, et vice versa.

M. Clermont: Monsieur le président, M. Sinclair a dit qu'il s'agissait d'un document considérable qui contenait beaucoup de choses. Je m'étonne donc qu'il soit seul ici devant le comité,

[Text]

But I remember that in 1970, at the end of July, 1970, I think, you were the last group of witnesses to come, and I have the impression now that you were more afraid of the White Paper on Tax Reform that year than of the Bank Act. I remember your opening remarks at that time. You said to Senator Roblin: "I will reply to your particular question but our battery of experts will reply to technical questions".

Mr. Sinclair: Oh yes, you see, because you have got to be very careful with a tax act. A tax act comes around and bites you—it is a very much more complicated statute than this one.

Mr. Clermont: You are more satisfied with this than the White Paper on Tax Reform?

Mr. Sinclair: There is no question about that.

Mr. Clermont: Thank you, Mr. Chairman. Thank you, sir.

The Chairman: Thank you, Mr. Clermont.

Mr. Stevens.

Mr. Stevens: Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Sinclair, if I could direct you to page 3 of your August 31 submission to the committee, you say, in paragraph 7:

It is submitted that the basic aim and thrust of the current decennial Bill to revise the Bank Act should be to make the banking business more competitive within Canada . . .

I was wondering if you could elaborate on that? Have you, in your Canadian Pacific experience, found the Canadian banking industry noncompetitive?

Mr. Sinclair: No, I have not found it noncompetitive: I have found it competitive. But I think the thrust here is to make it even more competitive and this is why, when I see the requirement of the reserve on foreign deposits in proposed Section 204, I object to it.

For instance, letting foreign banks in here under, to use your words, Mr. Lambert, a "sanitized basis"—I do not know that I like those words but anyhow I adopt them—is going to make it more competitive; and the fact that they were going to enable banks to expand their interests in residential mortgages is again thrusting it into the more competitive areas.

I had understood that the over-all thrust of the bill was to make things more competitive and it was for that reason that where I found it turning the other way, I thought it was in error.

Mr. Stevens: Mr. Chairman, dealing with the competitiveness, then, of banks, what has your experience been with Canadian banks? Do they generally give you the line of credit or the loan facility that you request regardless of size?

Mr. Sinclair: Oh, no. No, no, no. For instance, if you get beyond a certain size, then they would suggest syndication. My own view is that I would rather try to build my own syndicate.

[Translation]

quoique j'apprécie beaucoup, comme mes autres collègues, sa présence.

Mais en 1970, à la fin de juillet, je crois, je me souviens que vous faisiez partie du dernier groupe de témoins à comparaître, et j'ai l'impression maintenant que vous aviez davantage peur du Livre blanc sur la réforme fiscale de cette année là que de la Loi sur les banques. Je me souviens de votre déclaration préliminaire de cette époque. Vous aviez dit au sénateur Roblin: «Je vais répondre à votre question mais ce sont nos experts qui répondront aux questions techniques.»

M. Sinclair: Ah oui, c'est parce qu'il faut être très prudent quand il s'agit de loi fiscale. Les lois fiscales sont sournoises et sont beaucoup plus compliquées que la loi maintenant à l'étude.

M. Clermont: Le projet de loi à l'étude vous semble plus satisfaisant que le Livre blanc sur la réforme fiscale?

M. Sinclair: Cela ne fait pas de doute.

M. Clermont: Merci, monsieur le président. Merci, monsieur.

Le président: Merci, monsieur Clermont.

Monsieur Stevens.

M. Stevens: Merci, monsieur le président.

Monsieur Sinclair, si vous me permettez de vous renvoyer à la page 3 de votre mémoire au comité présent le 31 août, vous y écrivez, au paragraphe 7:

Nous croyons que le but premier et l'objectif fondamental du présent bill décennal pour remanier la Loi sur les banques devraient viser à rendre les affaires bancaires plus concurrentielles au Canada . . .

Pourriez-vous expliciter cela? En tant que président du Canadien Pacifique, trouvez-vous que le secteur bancaire canadien n'est pas assez concurrentiel?

M. Sinclair: Non, au contraire. Mais le but de ce bill, selon nous, est de rendre ce secteur encore plus concurrentiel et c'est pourquoi je m'oppose à l'imposition de réserves sur les dépôts étrangers proposés à l'article 204 du Bill.

Par exemple, si on laisse les banques étrangères faire affaire au Canada en faisant, pour reprendre le terme de M. Lambert, un certain «assainissement», quoique je ne sois pas tout à fait d'accord avec ce terme, le secteur bancaire s'en trouvera plus concurrentiel; en permettant également aux banques d'accroître leurs intérêts dans le domaine des hypothèques résidentielles, on va également dans le même sens.

Dans mon esprit, l'objectif principal du bill est d'accroître la concurrence, et c'est pourquoi j'ai vu des erreurs dans les dispositions qui allaient à l'encontre de cet objectif.

M. Stevens: Monsieur le résident, quelle est selon vous la position des banques canadiennes en ce qui concerne la concurrence? Accordent-elles généralement les crédits ou les prêts que vous leur demandez, peu importe le montant?

M. Sinclair: Certainement pas. Par exemple, au delà d'un certain montant, on vous suggère le regroupement. Pour ma part, je préférerais essayer de créer mon propre consortium.

[Texte]

For one reason, it is cheaper; and I do not like to pay management fees when I do not have to.

You will see them suggesting limits. I have had limits put on us. There were periods of time here when money was extremely right in which we had to split \$75 million three ways because they felt that that was about the maximum any of the banks wanted to take in light of the lines that we already had.

Lines of credit: of course, I say that there is no standby or deposit in there—no contractual basis. So, a long time ago, I always maintained a certain amount of balance or something like that so that I had a contractual basis on most lines of credit, and was not going to get cut off because money got tight and they decided that everybody would go down by 10 per cent.

Recently, banks have been very liquid. As you know better than I do, I suppose changes in the prime followed tightness of money. They are not following changes in the Bank Rate—just the other way around.

• 1730

It varies, Mr. Stevens. I said earlier today there are term, type and rate; and each of them I am concerned with and I want to fit. Sometimes one bank is ready to let you go out seven or eight years; the other fellow wants to keep you down at three. Some banks have an absolute hang-up about giving you fixed rates; others do not have the same hand-up—they will give a fixed rate. Some people will give you a fixed rate for two, and then floating and differing rates out to five, to seven, to nine. So you negotiate with them.

Mr. Stevens: Mr. Chairman, I see you indicating I have only one question, and I have ten ahead of me, so it is a bit of a problem.

Perhaps we could expand on this interest you have in trying to get a more competitive banking system in Canada. Where do you feel the competitiveness should be stressed? Should it be a more competitive banking system for small businesses, where more and more small businesses have greater opportunity to go to various banks? I am only saying small businesses in the sense it is generally supposed the bigger banks can, to use your words, become transnational. I have heard that expression before.

Mr. Sinclair: That is part of the United Nations charter. That is the first place I read it.

Mr. Stevens: It is a fitting term in relation to Canadian Pacific.

Mr. Sinclair: It is a nice term, too. It does not have all the dirty names around it.

Mr. Stevens: Compared to "multinational".

I was wondering if you would see that as the thrust for the new competitiveness, or do you see more new competitiveness in the degree of services the banks can offer, such as data processing, leasing, and these various other activities they are trying to get in on which are already, to some extent, being developed by other concerns in the country.

[Traduction]

Tout d'abord, c'est moins cher, et je n'aime pas payer de frais d'administration lorsque ce n'est pas nécessaire.

On vous suggère des limites. C'est ce qui m'est arrivé. À l'époque où l'argent était extrêmement rare, nous avons dû séparer 75 millions de dollars en 3 parties parce que c'était le maximum que les banques acceptaient de prêter, étant donné notre crédit déjà établi.

Bien entendu, il n'y a aucune réserve ou aucun dépôt, aucun contrat. Il y a longtemps, je gardais toujours un certain solde pour garantir la plupart des crédits, et pour ne pas me voir refuser de l'argent lorsque celui-ci devenait rare et que les banques décidaient de réduire leurs prêts de 10 p. 100.

Depuis quelque temps, les banques sont très ouvertes au crédit. Vous savez mieux que moi que la période de resserrement du crédit a été suivie par des modifications du taux préférentiel. Maintenant, c'est le taux d'escompte qui change, tout au contraire.

Cela varie, monsieur Stevens. Comme je l'ai dit plut tôt, il y a trois facteurs: la durée, le genre et le taux du prêt; chacun de ces facteurs doit être ajusté. Il y a des banques qui sont prêtes à vous accorder une période de sept ou huit ans alors que d'autres s'en tiennent à trois. Certaines banques tiennent absolument à des taux fixes; d'autres ne sont pas aussi strictes. Certaines banques accordent des taux fixes pour deux ans, et des taux flottants et variables pour 5, 7 ou 9 ans. C'est affaire de négociations.

M. Stevens: Monsieur le président, vous me faites signe que je n'ai plus qu'une seule question à poser, alors que j'en ai dix. Cela pose un problème.

J'aimerais élaborer sur votre désir de rendre le système bancaire canadien plus concurrentiel. Où croyez-vous qu'il faut accroître la concurrence? À l'égard des petites entreprises, pour que de plus en plus de petites entreprises puissent s'adresser à différentes banques? J'emploie le terme petite entreprise au sens généralement accepté. Les grandes banques, pour reprendre votre expression, peuvent devenir transnationales. J'ai déjà entendu cette expression.

M. Sinclair: Elle est incluse dans la charte des Nations Unies. C'est là que je l'ai lue pour la première fois.

M. Stevens: C'est un terme qui convient à Canadien Pacifique.

M. Sinclair: C'est aussi un joli terme. Il n'est pas encore souillé par toutes sortes de choses.

M. Stevens: C'est juste, si on le compare à multinational.

Est-ce dans ce domaine que vous voudriez accroître la concurrence, ou bien dans la variété des services offerts par les banques, comme le traitement des données, le prêt-bail et les autres activités dans lesquelles elles essayent de s'engager, alors que d'autres entreprises du pays le sont déjà.

[Text]

Mr. Sinclair: Let me take leasing as an example. We had a leasing company. We started from scratch and built it. When the White Paper came out it was obvious to my mind that the banks were moving into that type of service and they could handle it better than we could, so we sold our company. We had bids from a number of banks and from near-banks. We took the best bid. One of the factors in the bid we took was the requirements we had about the people and what they were going to do with the people we had brought from other organizations into our organization. We demanded certain things as to how those people were to be handled, which some of the people did not want to accept. So I think banks, because of their network, can do a job in leasing that it is impossible, really, for a company like Canadian Pacific Leasing Limited ever to come close to. That is number one.

Number two, because of their funding availability, they can do it better than we can. They can do it with a smaller spread than we can, because we were on the short-term market and we had a more volatile funding than the bank has. It can do a melding of fundings. So I thought that was a good thing, and recognizing that they had competitive service factors we could not meet, we got out of the business. I do not think that hurt Canadians at all.

I think bringing in foreign banks—and with the thrust I think we should be building in this country for multinational, if you want to use that word and you do not like “transnational”—if we should have that thrust, as I think we should, then our banks should be operating in foreign lands and foreign banks should be operating in our land. These are good, powerful institutions, and they will put some more pressure on our banks, and I think they can stand it. Our banks can put some pressure on them, and it will be good for everybody.

• 1735

As to small businesses—really, Mr. Stevens, I was a pretty small borrower at one time myself from the bank and I never found they were that difficult to deal with in the sense that they were always prepared to loan me something if I gave them enough collateral and gave them enough spread, and they have not changed a bloody bit. They treat me the same now when I am dealing with Canadian Pacific as they did when I was a law student, tough.

The Chairman: Would you wrap it up, please.

Mr. Stevens: Mr. Chairman, if I could ask a very short supplementary to Mr. Sinclair based on his reference to the leasing situation where they have pulled out of leasing because they thought banks could, perhaps, do that better than themselves, to what degree would you say that type of expansion in banking activity should be tolerated or even encouraged? Is there any limit that you would put on the banks? Presumably they could take a look at CP and in some ways say that they feel that perhaps with their funding capabilities and some of their other resources, if the controlled CP, they could run it better than you are running it.

[Translation]

M. Sinclair: Prenons par exemple le prêt-bail. Nous avons une société de *leasing*, que nous avons bâties en commençant à zéro. Lors de la parution du Livre blanc, il m'a semblé évident que les banques offraient de plus en plus ce genre de service et qu'elles étaient mieux en mesure que nous de les offrir, et c'est pourquoi nous avons vendu notre société. Nous avons reçu des offres d'un certain nombre de banques et d'institutions parabancaires. Nous avons accepté la meilleure offre. Nous avons insisté sur le sort qui serait réservé aux employés qui avaient quitté d'autres organismes pour venir travailler chez nous. Nous exigeons certaines garanties à propos de ces gens, et tous n'étaient pas prêts à nous les offrir. J'estime donc que les banques, grâce à leurs réseaux, peuvent offrir un service de prêt-bail qu'une compagnie comme la *Canadian Pacific Leasing Company Limited* n'aurait jamais pu offrir. C'est le premier point.

En second lieu, leurs sources de financement leur permettent de mieux remplir cette tâche. Elles peuvent accepter un étalement plus court que nous, parce que nous dépendions du marché à court terme et que notre capital était plus volatile que celui des banques, qui peuvent obtenir des financements de différentes sources. J'ai donc estimé que c'était une bonne chose à faire et, reconnaissant que les banques étaient mieux placées que nous du point de vue de la concurrence, nous nous sommes retirés de ce genre d'opérations. Je ne crois pas que les Canadiens en aient souffert.

Si nous acceptons les banques étrangères et si, comme je crois que nous devrions le faire, nous essayons de bâtir des entreprises canadiennes multinationales, si vous préférez ce terme à transnationales, nos banques devraient s'implanter à l'étranger et les banques étrangères s'implanter chez nous. Ce sont des institutions puissantes et utiles, qui exerceront une certaine pression sur nos banques, et je crois que celles-ci peuvent y faire face. Nos banques pourront faire de même en retour, et tout le monde s'en trouvera mieux.

En ce qui concerne les petites entreprises, monsieur Stevens, j'ai déjà été un petit emprunteur et je n'ai jamais trouvé que les banques étaient si dures, car elles étaient toujours prêtes à me consentir un prêt si je leur fournissais des garanties et un étalement suffisant, et cela n'a pas changé. Elles me traitent aujourd'hui lorsque je fais des affaires au nom du Canadien Pacifique, aussi durement que lorsque j'étais étudiant en droit.

Le président: Voudriez-vous résumer, s'il vous plaît.

M. Stevens: Monsieur le président, permettez-moi de poser une très courte question supplémentaire à M. Sinclair. Vous avez dit que vous vous étiez retiré du prêt-bail parce que vous estimez que les banques étaient mieux en mesure d'offrir ce service. Jusqu'à quel point devrait-on tolérer ou même encourager, selon vous, ce genre d'expansion de l'activité des banques? Mettriez-vous certaines limites à l'activité bancaire? Il est fort possible que les banques, étant donné leur possibilité de financement et leurs autres ressources, s'estimeraient mieux en mesure que vous d'administrer le CP.

[Texte]

Mr. Sinclair: I am sure that if they thought so, they would be taking a run at me and as long as they tell me in advance I would like to know about it. You see, funding is important to leasing. It is only one aspect of running Canadian Pacific, but in the leasing business, it is a *sine qua non*, you have to fund, you are a highly leveraged operation, you are high risk, and your funding and your spreads in leasing are quite a different kind of a thing than trying to run Canadian Pacific. Sure, banks can do some things and some things they cannot do, and I would think they would be the first to admit it, but lease financing is the type of thing that fits into a banking business. It is another type of credit extension. They were using an asset when I was using my signature, that is all.

The Chairman: You will have to wrap it up.

Mr. Stevens: Just one final question, then. Take data processing, for example . . .

Mr. Sinclair: Yes.

Mr. Stevens: . . . that is one of the grey areas. The Bank Act is contemplating the banks get certain new powers to get into that field. Would you agree that is a suitable field for the banks to be coming into?

Mr. Sinclair: I do not think that really turns on credit, to be very frank about it, I think that really turns on size. We had data processing capabilities in the Canadian Pacific and on a bigger scale long before the banks were into it, and we have never been in the leasing of our facilities, although we did have an interest in a company which we now no longer have, but data processing to me is outside of what I would call bank and banking in the sense that it is based on credit, based on spread, based on knowing the people and that kind of thing. It is a different kind of a business altogether, and I do not think it is part of bank and banking.

Mr. Stevens: Would you suggest we call a limitation on that?

Mr. Sinclair: I really have not thought my way right through it, but I can see a big distinction between that and lease-financing, a big distinction. So I would say, yes, to lease financing and say, yes, to factoring, but I would say, no, to data processing.

The Chairman: Thank you. Thank you, Mr. Stevens. I would like to thank Mr. Sinclair for making his way through the snow to the Committee. I would like to advise the members of the Committee that the next meeting will be this evening at 8 o'clock when we will be hearing representatives of the Canadian Cattlemen's Association. This meeting is now adjourned to the call of the chair.

Mr. Lumley: Before you adjourn, for the information of members of the Committee, I recently saw some correspondence from a Mr. Hopkins, the Executive Director of the Association of Iroquois and Allied Indians, where he was discussing a possible amendment to the federal Bank Act to allow the incorporation of an Indian development bank. I called him on the phone and told him he should make representation to the Chairman of the Committee. I do not think his statement is correct, but in case he wants to appear

[Traduction]

M. Sinclair: Je suis sûr que si cette idée leur venait, elles essaieraient de me chasser et j'espère qu'elles m'en prévendraient. Voyez-vous, le financement est un facteur important du prêt-bail. Dans l'administration du Canadien Pacifique, ce n'est qu'un aspect, mais dans le prêt-bail, c'est une condition *sine qua non*, il faut trouver des sources de financement, car il s'agit d'opérations spéculatives, à forts risques, où financement et écart diffèrent beaucoup de l'administration d'une société comme le Canadien Pacifique. Bien entendu, il y a des choses que les banques peuvent faire et d'autres qu'elles ne peuvent pas faire, et elles seront les premières à l'admettre, mais le prêt-bail convient particulièrement bien au secteur bancaire. C'est un autre genre de crédit. Là où j'utilise ma signature, elles utilisent des actifs, c'est tout.

Le président: Il faudra que vous résumiez.

M. Stevens: Une dernière question, alors. Mettons par exemple le traitement de données. . .

M. Sinclair: Oui.

M. Stevens: . . . qui est l'une des zones grises. La Loi sur les banques envisage de donner aux banques certains pouvoirs nouveaux dans ce domaine. Selon vous, est-ce un secteur qui convient aux banques?

M. Sinclair: A mon avis, en toute franchise, je crois que cela dépend des crédits et de la taille de l'entreprise. Le Canadien Pacifique a eu des installations pour le traitement des données à une grande échelle bien avant les banques, et nous n'avons jamais loué ces installations, bien que nous ayons eu des intérêts dans une société que nous n'avons plus maintenant mais, selon moi, le traitement des données n'appartient pas au secteur bancaire, qui est fondé sur le crédit, sur les écarts, sur les relations humaines, etc. C'est quelque chose de tout à fait différent, et selon moi, cela n'a rien à avoir avec les banques.

M. Stevens: Devrions-nous limiter cette activité?

M. Sinclair: Je n'y ai pas réfléchi à fond, mais je vois une différence considérable entre le financement par prêt-bail et cette activité. Je dirais donc oui au financement par prêt-bail et à l'affacturage, mais non au traitement des données.

Le président: Merci. Merci, monsieur Stevens. J'aimerais remercier M. Sinclair d'être venu au comité malgré la neige. J'informe les membres du comité que la prochaine réunion aura lieu ce soir à 20 heures et que nous entendrons les représentants de l'Association canadienne des éleveurs de bétail. La séance est levée.

M. Lumley: Avant de lever la séance, pour la gouverne des membres du comité, j'ai vu récemment une lettre d'un certain M. Hopkins, directeur exécutif de l'Association des Iroquois et des Indiens alliés, où il était question d'une modification possible de la Loi fédérale des banques afin de permettre la constitution d'une banque de développement des Indiens. J'ai téléphoné à M. Hopkins pour lui dire qu'il devrait présenter des instances au président du comité. Je ne crois pas que sa déclaration soit juste, mais je lui ai dit qu'il pourrait comparaître.

[Text]

before the Committee, I have advised him, in case other members receive similar representation.

The Chairman: I understand there is a Steering Committee tomorrow afternoon at 2 o'clock.

Mr. Martin: Mr. Chairman, on that point, I was just informed of that a few minutes ago, and it is a very bad time for me and I understand for some other members on this side. I wonder whether the time of that meeting or the setting of that meeting might not be subject to change perhaps.

The Chairman: Let me convey that information to the Chairman.

• 1740

Mr. Martin: I have already had two people on our steering committee come to me and say they simply will not be able to be there.

The Chairman: I will convey that information to the Chairman and we will try to arrange for a suitable time for all members of the steering committee to be present at that meeting.

Mr. Martin: Thank you.

Mr. Stevens: Mr. Chairman, if I may just comment on that, we are, of course, more than anxious to expedite this bill, and the government has always told us they were anxious to do something, so . . .

Mr. Martin: Come on. Come on.

Mr. Lumley: Two o'clock tomorrow is a grand time. Let us have that steering committee meeting.

Mr. Martin: Well, Mr. Chairman, just to make it clear on the record, the steering committee meeting has nothing to do with expediting the work right now. We have witnesses coming for us all next week, four meetings a day, and this meeting has nothing to do with that. We are delighted to hear Mr. Stevens wants to expedite the work of this committee. As you know, the Committee was hoping to sit during part of the recess period, but did not because I think Mr. Stevens for one made representation that it would be very awkward for him and some of his colleagues to attend such meetings. I think they should . . .

The Chairman: Mr. Clermont on the same point.

Mr. Martin: . . . make it up.

Mr. Clermont: He just said what I wanted to say.

The Chairman: I will still convey the representations made to the Chair to the Chairman of the Committee, and I am sure he will try to accommodate all views. Thank you very much.

This meeting is adjourned to the call of the Chair.

EVENING SITTING

• 2011

The Chairman: Order, please. We will resume consideration of Bill C-15, the Banks and Banking Law Revision Act, 1978.

[Translation]

tre devant le comité, ceci dit pour la gouverne des députés au cas où ils recevraient des doléances semblables.

Le président: Je crois que le comité directeur se réunit demain après-midi à 14 h 00.

M. Martin: Monsieur le président, à ce sujet, je viens d'être informé de cette réunion il y a seulement quelques minutes, et cette heure ne me convient pas ainsi qu'à d'autres députés de ce côté-ci. Peut-être que l'heure de cette réunion pourrait être modifiée.

Le président: J'en informerai le président.

M. Martin: Deux membres du comité directeur sont déjà venus me voir pour me dire qu'ils ne pourraient pas assister à cette réunion.

Le président: Je vais transmettre cette information au président et nous essaierons de fixer une heure qui conviendra à tous les membres du comité directeur.

M. Martin: Merci.

M. Stevens: Monsieur le président, si vous me permettez une remarque, nous sommes tous impatients de terminer l'étude de ce bill et le gouvernement nous a toujours assuré qu'il voulait agir dans ce domaine, aussi. . .

M. Martin: Allons, voyons!

M. Lumley: Deux heures demain après-midi me conviendrait très bien. Fixons donc cette réunion du comité directeur.

M. Martin: Monsieur le président, pour éviter tout malentendu, disons que la réunion du comité directeur n'a pas pour but d'en finir avec l'étude du bill. Nous recevrons la semaine prochaine des témoins à raison de 4 séances par jour, et cette réunion n'a rien à voir avec cela. Nous sommes ravis de savoir que M. Stevens veut en finir au plus vite avec les travaux de ce comité. Comme vous le savez, le comité avait l'intention de siéger pendant une partie de l'intersession, mais il n'a pas pu le faire parce que certains membres du comité, dont M. Stevens, ont fait valoir qu'ils ne pourraient pas assister à ces réunions. Je crois qu'ils devraient. . .

Le président: M. Clermont veut faire une remarque là-dessus.

M. Martin: . . . compenser cela.

M. Clermont: Il m'a enlevé les paroles de la bouche.

Le président: Je transmettrai quand même ces doléances au président du comité et je suis sûr qu'il essaiera de satisfaire tout le monde. Merci beaucoup.

La séance est levée.

SÉANCE DU SOIR

Le président: A l'ordre, s'il vous plaît. Nous reprenons l'étude du bill C-15, Loi de 1978 remaniant la législation bancaire.

[Texte]

We have appearing before us this evening representatives from the Canadian Cattlemen's Association. On my immediate right is Mr. Gary Jones, who is the Vice-President. On his right is Mr. Garry Benoit, Director of Government Affairs. I understand, Mr. Jones, that you have an opening statement that you would like to make at this time.

Mr. Gary Jones (Vice-President, Canadian Cattlemen's Association): Yes, thank you, Mr. Chairman, and members of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs. We appreciate this opportunity and I would like, first, to bring our regrets for the absence of two members of our group who were to be here tonight, our manager and the president. They had been attending the National Cattlemen's Association meetings in Kansas City and got as far as Toronto but the planes will not come on up here tonight. So you will have to get by with us.

The Canadian Cattlemen's Association appreciates this opportunity to set out our concerns as they relate to what is at present Section 88 of the current law and referred to as Section 177 in Bill C-15.

Over the past several years, our Association has become increasingly concerned about the issue of producer security in the marketplace and, to the extent that the Bank Act bears upon this question, we have the following comments. Our overriding appeal is very simply for economic justice.

Proposed Section 177 stipulates the basis upon which chartered banks may make loans to certain borrowers and the security that may be required. Proposed Section 177.(1)(a), (b) and (c) provides that loans may be made to classes of persons, including farmers, on the security of the products involved. Paragraph (d) also provides for the extension of loans to farmers for sundry purchases upon the security of the purchased inputs.

Our concerns with the pertinent section of the proposed act are as follows. In respect to products of agriculture, proposed Section 177 arbitrarily discriminates against many agricultural commodities by singling out "direct products to the soil" and "dairy products" for priority claims. You can realize why, as beef producers or red meat producers, we would consider this inconsistent.

This is a wholly unjustified situation. There is no conceivable basis for singling out such commodities for reasonable treatment while leaving other commodities exposed. We would in this regard draw your attention to proposed Section 2.(1) of the bill wherein may be found a definition of products of agriculture. This definition is all-inclusive of farm products and we respectfully submit that proposed Section 177.(5)(b) should be amended to state "products of agriculture" instead of "direct products of the soil" and "dairy products".

Limitation of priority rights.

Section 88.(5)(b) of the previous act established priority status for moneys owed for farm products. Under the present

[Traduction]

Comparaissent ce soir les représentants de l'Association canadienne des éleveurs de bétail. A ma droite, M. Gary Jones, vice-président. A sa droite, M. Garry Benoit, directeur des affaires gouvernementales. Je crois que M. Jones a une déclaration préliminaire.

M. Gary Jones (vice-président, Association canadienne des éleveurs de bétail): Oui, merci, monsieur le président et membres du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques. Nous vous remercions de votre invitation et je voudrais tout d'abord dire combien nous regrettons que deux membres de notre groupe, le directeur et le président, ne puissent être présents ce soir comme prévu. Ils ont assisté, en effet aux réunions de l'Association nationale des éleveurs de bétail à Kansas City et sont arrivés jusqu'à Toronto d'où les avions ne décollaient malheureusement pas ce soir pour Ottawa. Vous devrez donc vous contenter de nous deux.

L'Association canadienne des éleveurs de bétail est heureuse d'avoir cette occasion d'exposer ses préoccupations au sujet de l'article 88 de la loi en vigueur qui devient l'article 177 du bill C-15.

Ces dernières années, notre Association s'est de plus en plus préoccupée de la sécurité du producteur sur le marché. Dans la mesure où la Loi sur les banques a des ramifications dans ce domaine, nous désirons formuler quelques observations. Nous réclamons simplement la justice économique.

L'article 177 précise la base sur laquelle les banques à chartes peuvent consentir des prêts à certains emprunteurs et les garanties qui peuvent être exigées. Les alinéas 177(1)a), b) et c) prévoient que des prêts peuvent être accordés à des catégories de personnes, y compris les fermiers, avec, comme garantie, les produits concernés. L'alinéa d prévoit également que des prêts seront accordés aux fermiers pour les achats divers, et que ces achats eux-mêmes serviront de garantie. Nos préoccupations, à l'égard de l'article en cause de la Loi sur les banques, sont les suivantes:

En ce qui concerne les produits agricoles, l'article 177 exclut injustement de nombreuses denrées agricoles en désignant expressément les «produits agricoles non transformés» ainsi que les «produits laitiers» pour les créances prioritaires. Vous comprenez donc pourquoi les producteurs de viande bovine ou viande rouge comme nous jugeons cette mesure illogique.

Cette situation est totalement injustifiée. Il n'y a aucune raison pour prévoir un traitement raisonnable pour ces produits à l'exclusion des autres. À cet égard, nous devons attirer votre attention sur le paragraphe 2(1) de la loi où on peut trouver une définition des produits agricoles. Cette définition englobe tous les produits de la ferme et nous faisons respectueusement valoir que l'alinéa 177(5)b) devrait être amendé pour que l'expression «les produits de l'agriculture» soit substituée à celles de «produits agricoles non transformés» et de «produits laitiers».

Limitation des droits à la priorité.

L'alinéa 88(5)b) de l'ancienne loi donnait la priorité aux créances relatives à des produits de ferme. En vertu de la

[Text]

law, this priority status is limited to \$7,500 per producer. This limitation is obviously too low and the draft bill recognized this point and proposes, at proposed Section 177.(5)(b)(iv) a formula approach based upon the multiplication by \$64 of the most recent annual average Index Number of Farm Prices of Agricultural Products.

• 2015

Though this is a moderate improvement, it is in no way adequate. It fails utterly to recognize that farm sales increasingly represent loads or drafts that would greatly exceed the results of this formula approach. For example, the maximum limitation would now be about \$14,500, and a modern transport load of cattle could easily be worth \$30,000. We have cases in the last few months where in excess of \$50,000 has been loaded on one transport truck. Furthermore, what adjustment would be made if and when the base for the Index Number of Farm Prices were again adjusted to 100, as occurred in 1971?

We believe and will later argue there should be no upper limit on the priority protection afforded farmers for the sale of farm products.

Rights of Ownership vs. Rights of Possession.

We come now to a point of great importance and vital concern. It is our contention that a producer retains legal title to the property until he has received full payment in accordance with the terms of the sale. When a processor or packer goes into receivership, or becomes bankrupt, the producer should have an unchallengeable first call upon the proceeds of the inventory. To argue otherwise is to suggest that both the bank and other preferred creditors may attach the proceeds of sale of unpurchased inventory before the supplier of that inventory is paid. This is clearly unjust. We submit that any bank or other preferred creditor who believes he has a right prior to the producer holds a view that is neither just nor sustainable in the law. Reference to subclauses 177(1) (a) and (b) sustains this point. In subclause 177(1)(b), for example, it states that:

A bank may lend money and make advances . . . to any person engaged in business as a manufacturer, on the security of goods, wares and merchandise manufactured or produced by him or procured for such manufacture or production.

The law is silent on the question of whether or not security may be based upon goods procured but not paid for. The law being silent on this point does not confer upon the bank or the manufacturer any right whatsoever to assume that inventories which have not been paid for may be attached as security for the bank. Nonetheless, this is the approach that has been taken repeatedly in the past, and we urge that the law be clarified on this point.

[Translation]

présente loi, cette priorité est limitée à \$7,500 par producteur. Cette limite est manifestement trop basse. Le projet de loi l'admet et propose au sous-alinéa 177(5)b) (IV) une formule basée sur le produit, exprimé en dollars, de soixante-quatre par le dernier indice annuel moyen des prix à la production des produits agricoles.

Bien qu'il s'agisse là d'une certaine amélioration, elle n'est en aucune façon suffisante. Elle ignore totalement que les ventes effectuées par la ferme représentent de plus en plus des traites ou des chargements dont la valeur dépasse de beaucoup les résultats de cette formule. Par exemple, la limite maximale serait maintenant d'environ \$14,500 et la valeur d'un chargement de bétail peut facilement atteindre \$30,000, de nos jours. Les derniers mois il est arrivé que la charge d'une seule bétailière valait plus de \$50,000. En outre, quels seraient les réajustements qui seraient fait si la base de l'indice des prix à la production des produits agricoles était rajustée à 100 en 1971?

Nous croyons et affirmerons d'ailleurs qu'on ne doit pas imposer de limite maximale à la protection du droit de préférence dont bénéficient les agriculteurs en matière de vente des produits agricoles.

Droits de propriété et droits de possession.

Nous en arrivons maintenant à une question de grande importance, et même vitale. Nous affirmons qu'un producteur conserve le titre légal de ses biens tant qu'il n'en a pas reçu le paiement intégral aux termes de la vente. Lorsqu'un conditionneur est astreint à une mise en tutelle ou se déclare failli, le producteur doit avoir le droit incontestable d'être le premier remboursé à même le produit de la vente de l'inventaire. Affirmer le contraire, c'est laisser entendre que la banque comme les autres créanciers privilégiés peuvent en priorité prendre possession du produit de la vente des marchandises non achetées avant même que le fournisseur de ces marchandises n'ait été payé. C'est tout à fait injuste. Nous affirmons que toute banque ou tout autre créancier privilégié qui estime avoir préséance sur le producteur soutient un point de vue ni juste ni défendable en droit. Qu'il suffise de faire référence aux paragraphes 177(1)a) et b). Au paragraphe 177(1)b) il est dit par exemple que:

«une banque peut consentir des prêts ou avances de fonds: à toute personne faisant des affaires en qualité de fabricant, moyennant garantie portant sur les biens, articles ou marchandises qu'elle fabrique ou produit, ou qui sont acquis à cette fin.

La loi est toutefois muette sur la question de savoir si la garantie peut porter sur des biens acquis mais non payés, ce qui ne veut pas dire pour autant que la banque ou le fabricant ait raison de supposer que les marchandises qui n'ont pas été payées peuvent être considérées comme garantie pour la banque. Néanmoins, c'est bien l'attitude qui a été adoptée à maintes reprises par le passé et nous réclamons que la loi soit précisée à cet égard.

[Texte]

It may be argued that credit is extended on the security of goods procured, but if this is the interpretation, it is clearly unjust.

We note a distinction between goods procured and goods purchased in subclause (d), where the bank may lend money to farmers on the security of a wide range of goods purchased. This is a clearer statement of intent and states that money may be lent "for the purchase" of goods upon which security is based. It would, therefore, be clearly fraudulent, or a misappropriation of funds, if a farmer were to borrow money under proposed Section 177 of the Act for the purchase of livestock, then spend the funds for some other purpose and default in his payment for the livestock. In such a case, we do submit that the seller of the livestock would and should have the right to recover title to the livestock.

What we are stating here is that whenever any bank extends credit for the purchase of goods of any sort, and when the borrower misappropriates such funds, that is a problem between the bank and the borrower. The bank has no right to reach beyond the borrower to make a prior claim on the inventory that was not in fact purchased. It is an error in law and logic to suggest that two parties, namely the bank and the seller, should be allowed to believe each has a right to the property. It is an injustice, when a dispute arises, to award the decision to the bank.

It is a good and prudent policy that the bank should, under clause 177, be permitted to make a loan on the security of goods in the process of manufacture and in inventory. The law, however, must clearly state that security may only be based upon goods that have been paid for.

Let us state the problem once again, more clearly. If a bank makes a loan to a packer for the purchase of cattle and bases its security upon those cattle or carcasses—that is, the carcasses hanging in the cooler—and if in fact the packer procures but does not pay for those cattle—no purchase was made—in such a case the packer has clearly and possibly fraudulently misappropriated the funds. Serious as this act may be, no basis can be found for seizing from the producer the market value of said cattle. Yet this injustice has been perpetuated on numerous occasions in the past.

• 2020

We commend this view to your careful review and recommend that appropriate changes be made to Section 177 of the Bank Act to right this wrong.

Not only are we concerned about the Bank Act in this regard, but we are concerned as well to realize that banks may employ other devices to assure priority of rights. A common device is to utilize a "floating debenture" to secure a loan. This is a simple lien against all assets not specifically pledged. By

[Traduction]

On peut affirmer que le crédit est accordé moyennant garantie portant sur des «biens acquis», mais si c'est là l'interprétation à donner, elle est manifestement injuste.

Nous constatons qu'il existe une distinction entre les expressions «bien acquis» et «biens achetés» à l'alinéa d), la banque pouvant prêter de l'argent aux agriculteurs moyennant garantie portant sur une grande variété de «biens achetés». C'est là une déclaration d'intention beaucoup plus précise et qui établit que de l'argent peut être prêté «pour l'achat» de biens qui servent de garantie. Par conséquent, un agriculteur commettrait un acte frauduleux ou un détournement de fonds s'il empruntait de l'argent aux termes de l'article 117 de la Loi en vue de l'achat du bétail puis affectait cette somme à d'autres fins et n'effectuait pas les paiements dus au titre du bétail. Dans ce cas, nous affirmons que celui qui a fourni le bétail aurait et devrait avoir le droit de recouvrer son titre de propriété.

Ce que nous voulons dire, c'est que dans tous les cas où une banque accorde un prêt pour l'achat de biens et que l'emprunteur en fait un usage autre que celui qui est prévu, le problème doit être résolu entre la Banque et l'emprunteur. La banque n'a aucun droit de passer outre à l'emprunteur et de réclamer en priorité un règlement en prenant comme garantie des marchandises qui, en réalité, n'ont même pas été achetées. C'est une erreur de droit et de logique que de croire que deux parties, en l'occurrence la banque et le fournisseur, sont en droit de croire que chacun détient un droit sur les biens en cause. C'est une justice, lorsque survient un litige, de trancher en faveur de la banque.

C'est une sage politique que la banque doive, aux termes de l'article 177, être autorisée à consentir un prêt moyennant garantie portant sur des biens utilisés en cours de fabrication et faisant partie des stocks. La Loi doit toutefois établir plus clairement que la garantie ne peut porter que sur des biens qui ont été payés.

Posons à nouveau le problème, et plus clairement. Si une banque consent un prêt à un conditionneur en vue de l'achat de bétail et considère que sa garantie est constituée par ce bétail ou ces carcasses, et si le conditionneur achète mais ne paie pas ce bétail, aucun achat n'a été conclu. Dans ce cas, le conditionneur a tout simplement fait un mauvais, et peut-être un frauduleux usage des fonds. Si grave que soit cette action, rien ne justifie qu'on recouvre par saisie imposée au producteur, la valeur marchande du bétail. Cette injustice a été commise à de nombreuses reprises par le passé.

Nous soumettons ce point de vue à votre attention et recommandons donc que des modifications soient apportées en conséquence à l'article 177 de la Loi sur les banques pour redresser ce tort.

Cet aspect de la Loi sur les banques nous préoccupe d'autant plus que les banques peuvent recourir à d'autres moyens pour garantir leurs droits prioritaires. Un moyen couramment utilisé consiste à utiliser des «débitures à taux flottant» pour garantir un prêt. Il s'agit tout simplement d'un privilège sur

[Text]

collecting under a floating debenture a bank could thwart protection provided farmers under Section 88 of the Bank Act.

We therefore recommend simply that Section 177(5)(b) be altered such as to deny chartered banks from taking as security any goods procured which have not been purchased and paid for. Further, that the same principle should apply to any action taken under the Bankruptcy Act, not just receiving orders and assignments. We also recommend that when a bank takes steps to collect moneys owed through actions under other statutes, a farmer should have the same rights of priority as if the collection was done under Section 177 of the Bank Act.

In our endeavour to find some answers for the problems in the Bank Act and the security for producers, we have looked into what the Americans have done. In the last few years they have made some changes in their laws that have pretty much corrected the problem. If you so wish, after we have answered any questions that you have here we might read for you what they have done. Possibly you might have some questions on that too.

The Chairman: Is it very long?

Mr. Jones: No, it is just over three pages.

The Chairman: Is it the wish of the Committee that we hear this presentation as well right now and we could ask questions on the two statements?

Some hon. Members: Agreed.

Mr. Jones: Thank you.

Report on Packers and Stockyards Administration—United States Department of Agriculture.

Features of the Packers and Stockyards Act as they relate to Producer Security.

Primarily this is what we are interested in. This is prepared by Charlie Gracey, our Manager.

While Canadian cattle industry and public officials wrestle with the question of producer security in the market-place, it is useful to be cognizant of the fact that this problem has been wholly resolved in the United States.

On two occasions over the last three years, the Canadian Cattlemen's Association has visited the P and S Administration—that is Packers and Stockyards—first, to be apprised of the developing legislation, and, on the second occasion, to assess performance since the legislation was fully introduced in June of 1977.

The American law, in briefest form, contains five features. Each of the five components of the bill are useful in their own right, but put together they add up to more than the sum of its parts, creating an interrelated system. The five features are:

1. Statutory Trusts. A burden on and an obstruction to commerce in livestock is caused by financing arrangements

[Translation]

tout élément d'actif qui n'est pas précisément donné en nantissement. En effectuant un recouvrement par une débeture à taux flottant, une banque pourrait annuler la protection garantie aux agriculteurs par l'article 88 de la Loi sur les banques.

Par conséquent nous recommandons tout simplement que l'alinéa 177 5 b) soit modifié de façon à interdire aux banques à charte d'accepter comme garantie des biens fournis qui n'ont pas été achetés et payés. En outre, que le même principe soit appliqué à tout mesure prise aux termes de la Loi sur la faillite et non pas simplement aux ordonnances de livraison ou cession. Nous recommandons aussi que lorsqu'une banque, pour recouvrer de l'argent qui lui est dû, prend des mesures prévues aux termes d'autres lois, un agriculteur doit avoir les mêmes droits de priorité que si le recouvrement était effectué aux termes de l'article 177 de la Loi sur les banques.

En nous efforçant de trouver quelques réponses aux problèmes que pose la Loi sur les banques et par rapport à la sécurité des producteurs, nous avons étudié ce qu'ont fait les Américains. Au cours des dernières années, ils ont en effet apporté certaines modifications à leur législation et sont ainsi parvenus à régler presque entièrement ce problème. Aussi, si vous le souhaitez, lorsque nous aurons répondu à vos questions, nous pourrions vous lire ce qui s'est fait aux États-Unis. Peut-être d'ailleurs aurez-vous des questions à ce sujet aussi.

Le président: Est-ce très long?

M. Jones: Non, juste un peu plus de trois pages.

Le président: Le comité souhaite-t-il que nous entendions cet exposé tout de suite et que nous interrogeons ensuite nos témoins sur ces deux textes?

Des voix: D'accord.

M. Jones: Merci.

Rapport sur la gestion des conserveries et des parcs à bestiaux département de l'Agriculture des États-Unis.

Caractéristiques de la Loi sur les conserveries et les parcs à bestiaux intéressant la sécurité des producteurs.

C'est essentiellement ce qui nous concerne et ce rapport est l'œuvre de Charley Gracey, notre directeur.

Alors que les éleveurs canadiens de bovins et les responsables de ce secteur se demandent comment assurer la sécurité des producteurs de ce marché, il est utile de savoir que les États-Unis ont entièrement résolu ce problème.

À deux reprises, ces trois dernières années, l'Association canadienne des éleveurs de bétail a rencontré les responsables de la gestion des C & P, la première fois pour être informée des mesures législatives en voie d'élaboration, et la deuxième fois, pour évaluer la situation, depuis la mise en vigueur de la loi en juin 1977.

En résumé, la loi américaine présente cinq éléments. Chacune des cinq composantes du projet de loi sont utiles séparément, mais ensemble leur portée est encore plus accentuée, puisqu'elles constituent un système interdépendant. Les cinq éléments sont les suivantes:

1. Fiducies prévues dans la loi. Des accords financiers en vertu desquels les conserveries hypothèquent du bétail acheté

[Texte]

under which packers encumber or give lenders security on livestock purchased in cash sales when payment is not made.

To resolve this problem, the Act states, in effect, that all livestock purchased by a packer, and all inventories of or receivables or proceeds from meat sales, shall be held by a packer in trust for the benefit of all unpaid cash sellers until full payment has been received.

Since this law was instituted in the U.S.A., the law has been sustained in two court cases, of which we have documented evidence.

2. Packer Bonding (Regulations Pursuant to the Act). The Act requires that packers with annual livestock purchases of more than \$500,000 must provide a surety bond equal to the average of two days purchases of livestock, with a minimum bond of \$10,000.

Contrary to fears expressed prior to the enactment, bonds have been secured without difficulty.

3. Prompt Payments—Section 409. Every packer, market agency or dealer purchasing livestock shall, before the close of the next business day following the purchase of livestock and the transfer of possession thereof, deliver to the seller the full amount of his purchase price.

• 2025

Payments may be made directly to the seller or wired to the seller or placed in the U.S. mail within the required time period. A cheque that is dishonoured shall not be deemed payment.

Producers may accept deferred payment, but must do so expressly in writing. A seller who extends credit in this manner voids any rights under the Statutory Trust Provisions.

4. Packer Insolvency. The Secretary of Agriculture has authority under this act to:

- (a) Order an insolvent packer to discontinue buying livestock while insolvent.
- (b) Require a packer to pay cash at the time of purchase or to comply with any other restrictions.

5. Obligations of The Seller. A seller who does not receive payment must give written notice to the Packer and to the Secretary of Agriculture:

- (a) within 30 days after payment was due,
- (b) or within 15 business days after he was notified that a cheque he received in payment was not honoured.

Failure to do so may cause the seller to lose his claim to the statutory trust provision.

Since these new and enlightened laws and regulations have been put into place, the livestock industry has sustained no material losses. I might add here that prior to these laws there

[Traduction]

dans des ventes au comptant, ou le donnent en garantie à des prêteurs, alors qu'il n'a pas été payé, constituent un obstacle et une entrave au commerce.

Pour résoudre ce problème, la loi stipule que tout le bétail acheté par une conserverie, et tous les inventaires des comptes à recevoir ou du produit des ventes de viande seront détenus en fiducie par cette conserverie pour couvrir toutes les ventes au comptant non payées jusqu'à ce que tout le versement ait été reçu.

Depuis que cette loi est entrée en vigueur aux États-Unis, contestée mais sans succès, deux fois devant les tribunaux, et nous possédons des documents, à cet égard.

2. Cautionnement des conserveries (Règlements d'application de la loi). La loi exige que les conserveries faisant des achats annuels de bétail de plus de \$500,000 donnent un acte de cautionnement égal à la moyenne de deux jours d'achat de bétail, le minimum étant de \$10,000.

Contrairement aux réserves soulevées avant la mise en vigueur de la loi, les cautionnements ont été obtenus sans difficulté.

3. Versements rapides (article 409). Chaque conserverie, agence de vente ou détaillant achetant du bétail devra, avant la fin du jour ouvrable suivant l'achat de bétail et le transfert de possession de ce dernier, donner au vendeur le plein montant de son prix d'achat.

Les versements peuvent être faits directement au vendeur, ou envoyés ou confiés à la poste américaine dans les délais requis. Un chèque qui a été annulé ne sera pas réputé être un paiement.

Les producteurs peuvent accepter des paiements par versements échelonnés, mais ils doivent l'indiquer expressément par écrit. Un vendeur qui assure du crédit de cette façon ne jouit plus d'aucun des droits prévus dans les dispositions statutaires sur les fiducies.

4. Insolvabilité des conserveries. Le secrétaire à l'Agriculture est habilité en vertu de cette loi à

- a) ordonner à une conserverie insolvable de mettre un terme à l'achat de bétail pendant qu'elle est insolvable.
- b) exiger qu'une conserverie fasse ses paiements au comptant au moment de l'achat ou qu'elle obéisse à toute autre restriction.

5. Obligations du vendeur. Un vendeur qui ne reçoit pas de paiement doit en aviser par écrit les conserveries et le secrétaire à l'Agriculture

- a) dans les 30 jours après l'échéance
- b) dans les 15 jours ouvrables après avoir été informé que le chèque qu'il a reçu en versement n'a pas été honoré.

Le vendeur pourrait perdre son droit de recourir aux dispositions sur les fiducies statutaires s'il n'observe pas ces conditions.

Depuis la mise en vigueur de ces nouveaux règlements bien avisés, le secteur de l'élevage n'a subi aucune perte matérielle. J'ajouterai ici qu'avant l'adoption de ces lois l'Ouest des

[Text]

were in the western United States over a short period of time four or five packing companies that went broke and took a good number of producers with them. They were complicated deals in which companies had different affiliations in this and that and the other, but producers of course were unaware of this and ended up hauling product right up until the day on which the bank would call a note on that particular packing house.

Producers who extend credit are, however, not protected and need not be protected. It is unlawful for a packer to coerce a producer to extend credit or to entice him to do so by deceptive means.

Of special interest to us is the recognition in the U.S.A. that no lender may assume that he may offer as security goods that have been procured, but for which the seller has not been paid. We have not yet reached that level of understanding or economic justice in Canada, and as a consequence producers are constantly exposed to considerable risk and uncertainty. Hopefully, enlightened legislators in Canada will shortly set this situation right, beginning with appropriate amendments to the Bank Act and to other statutes and devices.

Summary of Recommendations Relative to Section 177 of The Bank Act, Bill C-15.

1. Section 177(5)(b) should be amended to state "all products of agriculture" and not just "direct products of the Soil" and "dairy products".

2. There should be no maximum limitation on the priority rights of farmers.

3. Section 177 should prohibit a bank from lending money or making advances and taking as security goods that have been procured, but for which payment has not been made. This is a measure that simply recognizes the rights of the seller to retain title to the goods until payment has been received.

4. This priority of the seller must be available for any type of action under the Bankruptcy Act, not just Receiving Orders and Assignments.

5. Where a bank takes steps to collect monies owed through actions under other statutes, a seller should have the same right of priority as if the collection was done under Section 177 of the Bank Act.

I thank you kindly for your attention and will try to answer whatever questions you may have.

The Chairman: Thank you, Mr. Jones. I now recognize Mr. Hargrave.

Mr. Hargrave: Mr. Chairman, I think I should begin by saying that I would be less than truthful and perhaps less than candid if I did not extend a very special welcome to the witnesses because of the fact that both of them, through their responsibilities with the Canadian Cattlemen's Association, represent me in my business as a cattleman in western Canada,

[Translation]

États-Unis avait vu en quelque temps 4 ou 5 conserveries faire faillite entraînant avec elles d'assez nombreux producteurs. Il s'agissait d'affaires assez complexes entre les différentes sociétés mais les producteurs n'étaient bien sûr pas au courant et continuaient de fournir leur marchandise jusqu'au jour où la banque décidait d'arrêter le financement de la conserverie en question.

Toutefois, les producteurs qui accordent des crédits ne sont pas protégés et n'ont pas besoin de l'être. Il est illégal pour une conserverie de forcer un producteur à accorder un crédit ou de le pousser à le faire par des moyens trompeurs.

Nous tenons en particulier à souligner que les États-Unis reconnaissent qu'aucun prêteur ne peut s'estimer en mesure d'offrir en garantie des biens qui ont été achetés, mais qui n'ont pas été payés au Canada, nous n'en sommes pas encore arrivés à ce stade de compréhension ou de justice économique, et par conséquent les producteurs sont constamment exposés à des risques et à des incertitudes considérables. Il faut espérer que des législateurs éclairés redresseront bientôt cette situation au Canada en commençant par apporter des modifications appropriées à la loi sur les banques et à d'autres lois et instruments.

Résumé des Recommandations Relatives à l'article 177 de la Loi sur les Banques—Bill C-15

1. L'alinéa 177(5) *b*) devrait être modifié pour stipuler «tous les produits agricoles» et pas seulement «produits agricoles» non transformés et «produits laitiers».

2. Il ne faudrait fixer aucune limite maximum aux droits prioritaires des agriculteurs.

3. L'article 177 devrait interdire à une banque de prêter de l'argent ou de faire des avances ou de prendre en garantie des biens qui ont été achetés, mais qui n'ont pas été payés. C'est une mesure qui reconnaît simplement les droits du vendeur à conserver la propriété des biens jusqu'à ce qu'il ait reçu leur paiement.

4. Cette priorité du vendeur doit exister pour toute action en vertu de la loi sur la faillite et pas seulement en cas d'ordonnance de séquestre ou de cession.

5. Lorsqu'une banque prend des mesures pour recouvrer des sommes dues grâce à des poursuites faites en vertu d'autres lois un vendeur devrait avoir le même droit prioritaire que si le recouvrement était fait en vertu de l'article 177 de la Loi sur les banques.

Je vous remercie beaucoup de votre attention et j'essaierai de répondre aux questions que vous voudrez poser.

Le président: Merci monsieur Jones. La parole est maintenant à M. Hargrave.

M. Hargrave: Merci, monsieur le président. Je manquerais d'honnêteté si je ne disais pas avec quel plaisir j'accueille ce soir nos témoins. En effet l'un et l'autre, de par leur responsabilité auprès de l'Association canadienne des éleveurs de bétail, me représente puisque je suis moi-même éleveur dans l'Ouest du Canada. C'est d'ailleurs avec une grande fierté que je le rappelle ce soir au comité.

[Texte]

and I am very proud to say that before the Standing Committee.

Let me say too as a very brief opening comment, Mr. Chairman, that I am very familiar as a producing cattleman with what I still call Section 88 of the Bank Act which, of course, now under the new proposed bill is included in C-15 as proposed section 177, but I want to come quickly to what I think is easily the most important part of the presentation of the Cattlemens Association here tonight.

On page 3 of the first part of their brief they quoted a proposed section and underlined it in their presentation, proposed section 177(b)(1), and just for clarity I am going to read the sentence that follows it and it reads this way:

The law is silent on the question of whether or not security may be based upon goods procured but not paid for. The law being silent on this point does not confer upon the Bank or the manufacturer any right whatsoever to assume that inventories that have not been paid for may be attached as security for the Bank.

Of course this is very specific to the cattle industry and you have made that very clear, but I am familiar and I am sure the witnesses are, too, with some very excellent examples of situations that show the point. I refer to one of them, the situation when Essex Packers Limited in southwestern Ontario were in financial troubles and some considerable amount of producers' cattle money was lost in the process. I wonder whether the witnesses, and I will not designate either one, Mr. Chairman, because I am sure they are reasonably familiar with this case, might comment on it to give us an example of how this situation has worked to the hardship of the cattlemen through no fault of the cattle producers themselves.

The Chairman: Mr. Benoit.

Mr. Garry Benoit (Director of Government Affairs, Canadian Cattlemen's Association): I have a list that I obtained from the Department of Agriculture of recent bankruptcies and I have ticked off the ones that relate to our industry, and Essex Packers Limited is one of those. I talked to people about this particular case and I understand that individual producers lost up to \$60,000 those are the figures I have heard. I have no detail as to how much was lost. I was not able to obtain that from the Department of Agriculture.

I have heard Gary Jones tell stories of bankruptcies in the west that I think might be useful to the Committee to hear as well, just the types of events that surround a bankruptcy. Maybe, it would be useful if I just mentioned a few others that I have ticked off this list and when they occurred. There was Coleman Packing Company Limited, London Ontario in September 1973; Essex Packers Limited, February 1976; City Meat and Sausage Company Limited in Montreal in July of 1973; Fawcett and Christie Abattoir Limited in Moosemin, Saskatchewan in October of 1973, and Birkmeyer's Meat Products Limited, Burlington, Ontario January 21, 1975. Those are just some that I have ticked off this list. I am from the west and I am not very familiar with the particular cases in eastern Canada. Certainly, our other witnesses who were to be here were very familiar with that and if you wish any further information, I am sure they would be very glad to . . .

[Traduction]

Je dirai tout d'abord, monsieur le président, qu'à titre d'éleveur de bétail je connais très bien l'article que j'appellerai encore l'article 88 de la Loi sur les banques qui, dans le projet de loi, deviendrait l'article 177 du Bill C-15. Passons tout de suite à ce qui me semble le point essentiel de l'exposé de l'Association canadienne des éleveurs de bétail.

A la page 7 de la première partie de leur mémoire, ils citent en effet un article du bill, soit l'article 177(1) b) et pour que les choses soient bien claires, je vais relire ce qu'ils en disent:

La loi est toutefois muette sur la question de savoir si la garantie peut porter sur des biens acquis mais non payés, ce qui ne veut pas dire pour autant que la banque ou le fabricant ait raison de supposer que les marchandises qui n'ont pas été payées peuvent être considérées comme garantie pour la banque.

Cela est évidemment très particulier à l'industrie du bétail et c'est d'ailleurs ce que vous avez dit et ce que confirment beaucoup d'exemples. Pensons par exemple au cas d'*Essex Packers Limited* dans le Sud-Ouest de l'Ontario, qui a eu des problèmes financiers, et qui a ainsi fait perdre énormément d'argent aux producteurs de bétail. Mais un des témoins pourrait-il nous dire comment cela a frappé les éleveurs de bétail sans que cela ne soit du tout leur faute?

Le président: Monsieur Benoit.

M. Garry Benoit (directeur des affaires gouvernementales, Association canadienne des éleveurs de bétail): J'ai demandé au ministère de l'Agriculture de me communiquer une liste des faillites récentes et j'ai coché celles qui touchaient notre industrie; *Essex Packers Limited* figure sur cette liste. J'ai fait enquête sur ce cas particulier et crois savoir que certains producteurs ont perdu jusqu'à \$60,000. Je ne sais pas exactement à quoi se sont chiffrées les pertes. Je n'ai pu obtenir ce renseignement du ministère de l'Agriculture.

J'ai entendu Garry Jones raconter des histoires de faillites dans l'Ouest qui intéresseront sans doute le comité puisqu'elles expliquent quelles peuvent être les conséquences d'une faillite. J'estime qu'il serait utile que je cite simplement certains autres cas en indiquant la date des faillites. *Coleman Packing Company Limited* London (Ontario) septembre 1973; *Essex Packers Limited*, février 1976; *City Meat and Sausage Company Limited* à Montréal, juillet 1973; *Fawcett and Christie Abattoir Limited* à Moosomin (Saskatchewan), en octobre 1973 et *Birkmeyer's Meat Products Limited* Burlington (Ontario), le 21 janvier 1975. Ce ne sont là que quelques unes des sociétés que j'ai cochées sur cette liste. Je viens de l'Ouest et je ne connais pas fort bien les cas survenus dans l'Est du Canada. Il est évident que les autres témoins qui devaient être ici ce soir connaissaient mieux la situation et si vous voulez d'autres précisions, je suis sûr qu'ils seraient ravis . . .

[Text]

Mr. Hargrave: If I could interrupt just a moment, Mr. Benoit, is it your understanding that in all of these cases which you have cited and you have given the approximate dates, the year anyway, were there producing cattlemen who lost various amounts of money in the process of the packing companies' closing down?

Mr. Benoit: I cannot be sure of that in all cases. I obtained this list from the Department of Agriculture. It was my understanding that these were the ones that . . .

Mr. Hargrave: In the case of *Essex Packers Limited*, there were some producers that definitely lost considerable amount of money and it is my understanding that there has never been any settlement of these unpaid accounts. Is that correct?

Mr. Benoit: That is my understanding as well.

• 2035

Mr. Hargrave: Mr. Jones, have you any specific examples that you might like to reflect on?

Mr. Jones: Not particularly in the packinghouse industry, but there is some evidence that banks are inclined to take advantage of their position. You find people who when they get close to the doomsday in a cattle operation are inclined to get a buch of inventory around them. You had some neighbours of yours, called *Sunshine Farms*, at Tabor—maybe you are familiar with the operation—who had practically been out of the cattle business for two or possibly three years and then they gathered up some 1,200 to 1,500 cattle scattered all over western Canada and moved them onto their place in a period of one week. In the west in the cattle business, business is still over the telephone and with a handshake. We are not asking you to make laws that will protect us from that; we are familiar with doing business that way and can protect ourselves.

In this case, the people ordered cattle from different dealers. The cattle arrived and the bank sold them the following week. By a good deal of pressure put on by cattle growers and cattlemens' association they got that ironed out and the people did get approximately 90 per cent of their money back. But if they had gone to a court case—the bank, realizing how much bad publicity they were liable to come up with, decided that was not the best route to go—but had they gone, the cattlemen would have been second in line behind the bank: the bank had more security that the man who raised the cattle.

The big thing to me about this, and especially when you start talking about limitations of dollars, is that I live in southern Saskatchewan and when I sell a load of cattle it is not my income it is also my expenses for the last year. It is all the fertilizer I bought, the fuel I bought and the wages I paid, electricity and everything else. That is definitely not my income. Because I sell a load of cattle for \$40,000 or \$50,000, that is not profit money and sometimes it does not cover the costs. Happily, right now it is covering most of them. By putting someone else ahead of you, unless this is changed, it means extreme hardships for small packinghouses and small people. *Canada Packers*, nobody worries too much about them,

[Translation]

M. Hargrave: Permettez-moi de vous interrompre un instant, monsieur Benoit. Croyez-vous que dans tous ces cas dont vous venez de donner les dates approximatives, du moins l'année, les éleveurs de bétail ont perdu des sommes d'argent suite à la fermeture des abattoirs-conserveries?

M. Benoit: Je ne puis en être sûr dans tous les cas. Cette liste m'a été communiquée par le ministère de l'Agriculture. J'en ai conclu que c'était là celle qui . . .

M. Hargrave: Dans le cas d'*Essex Packers Limited*, certains producteurs ont indéniablement perdu des sommes considérables et je crois que l'on a jamais réglé les comptes impayés. Est-ce exact?

M. Benoit: C'est ce que je crois aussi.

M. Hargrave: Pourriez-vous nous citer des exemples plus précis?

M. Jones: Je n'en vois pas dans le secteur de la conserverie mais il semblerait en effet que les banques essaient de profiter de leur situation. Lorsque certains éleveurs sont sur le point de faire faillite, ils essaient de réunir un gros troupeau. Un de vos voisins, la *Sunshine Farms* à Tabor qui n'avait plus fait d'élevage depuis 2 ou 3 ans a réussi à réunir de 1,200 à 1,500 têtes de bétail venues d'un peu partout dans l'Ouest du pays, et cela en moins d'une semaine. Dans l'Ouest du Canada, les affaires entre éleveurs se traitent au téléphone et se concluent par une poignée de main. Nous ne vous demandons pas des mesures de protection législatives, car nous connaissons notre métier et savons nous défendre.

Dans ce cas-ci, le bétail avait été commandé à plusieurs marchands. La banque a vendu le bétail une semaine après la livraison. Grâce à l'intervention énergique des éleveurs et des associations d'éleveurs, l'affaire a été réglée et les créanciers ont pu récupérer 90 p. 100 de leur argent. Si l'affaire avait été portée devant les tribunaux, les créances des éleveurs seraient venues après celles des banques, lesquelles détenaient plus de garanties que les éleveurs eux-mêmes. Cependant, l'affaire a été réglée à l'amiable, les banques se rendant compte que ce serait pour elles une mauvaise publicité que de porter l'affaire devant les tribunaux.

Ce qui est grave, surtout en cette période de basse conjoncture, c'est que lorsque je vends un chargement de bétail, cela représente non seulement mon revenu mais aussi tous mes frais de l'an dernier, y compris les engrais, le carburant, les salaires, l'électricité, etc. Si je vends le bétail pour 40,000 ou 50,000 dollars, ce montant, loin d'être un bénéfice net, ne couvre même pas toujours mes frais. Pour le moment, mes frais sont heureusement couverts pour la plupart. Le fait de ne pas être un créancier privilégié cause de grandes difficultés aux propriétaires de petits abattoirs-conserveries et de petits élevages. Il n'y a pas de problème en ce qui concerne *Canada Packers* bien entendu; mais si les éleveurs se rendent compte qu'ils

[Texte]

but if you leave that thought in mind among producers, that there is no protection if they happen to go to a small packing-house, we are going to force these people to do their business only with the giant companies.

Mr. Hargrave: Have I time for another question, Mr. Chairman?

The Chairman: You have two minutes.

Mr. Hargrave: I think it would be rather interesting to speculate on how this situation has developed. I want to ask either one of the witnesses if in their opinion there was a time in the dealings with cattle producers or cattle feeders, any part of the cattle business, when in order to obtain a line of credit this was their only recourse, that they had to agree to the terms of Section 88, now, of course, Clause 177. Was this a necessary deal in order to get money? In other words, I am asking you: will banks still lend money? I would like to think they would without that provision or if it was modified under today's conditions.

Mr. Jones: I do not see any problem at all with the bank lending money to a farmer. But you must realize that the beef chain being what it is, the carcass stays in the plant so it is killed for a certain period of time, sometimes up to six or seven days, and in some places close to where it is going to be consumed, even longer. This gives a small packinghouse a fair amount of volume on which to borrow funds. When the bank has the security on that it might make a considerable difference to them. As to the farmers, it does not make any difference at all because you take your Section 88 security and when that cheque is processed through your bank your loan is transacted, so it makes no difference to us if we are on the farms.

• 2040

Mr. Hargrave: The other point, though, is the one that was the important one and you have answered me.

Is that it, Mr. Chairman?

The Chairman: Go ahead.

Mr. Hargrave: One other comment. I want to make a brief comment, Mr. Chairman. I am still quite actively involved in a cattle marketing organization and an auction market or producer-operated market at Walsh, Alberta, and over the last—I would say three to four years, there has been definitely a trend in those kinds of sales, and I know by personal experience this is widespread, whereby buyers at public auctions, and these are country auctions, are deliberately taking longer and longer to pay for them. They will make all kinds of arrangements. They will write you a cheque and leave it with you and in the interests of good business, that is a quote, suggest that the cheque not be presented for payment for x number of days or weeks. Everybody knows what is going on. This is now extending to weeks and even beyond a month, and it is a very serious situation. That kind of operation costs somebody money and in the end it comes right out of the producer who is selling his cattle in that sale.

Now, the remarks that you made with the experience in the United States prompt me to ask for your opinion. Would you

[Traduction]

courent des risques en traitant avec des abattoirs de moindre importance, ils finiront par ne traiter qu'avec les géants.

M. Hargrave: Puis-je poser encore une question, monsieur le président?

Le président: Il vous reste deux minutes.

M. Hargrave: Je me demande comment nous en sommes arrivés là. Les témoins pourraient-ils nous dire si à leur avis il fut un temps où pour obtenir du crédit, on était obligé d'accepter les conditions prévues à l'article 88, devenu 177, en traitant avec les éleveurs et les exploitants de parcs d'engraissement. Était-ce la condition nécessaire à l'obtention de crédit? Les banques consentent-elles des prêts? J'espère qu'elles continueront à accorder des prêts, même si la loi devait être modifiée.

M. Jones: Les agriculteurs n'ont pas de difficultés à obtenir des prêts bancaires, mais il faut comprendre que dans l'élevage et le commerce des bestiaux, les carcasses peuvent rester dans les abattoirs jusqu'à 6 ou 7 jours après l'abattage, parfois davantage si l'abattoir est proche du boucher-détaillant. Cela fait que les patrons de petits abattoirs disposent toujours d'une quantité importante de viandes qui peuvent servir de nantissement à un prêt, ce qui peut donc faire une grosse différence pour eux. Par contre, cela ne fait aucune différence pour les agriculteurs, car aux termes de l'article 88, dès que le chèque a été encaissé par la banque, les agriculteurs obtiennent le crédit demandé.

M. Hargrave: Vous avez déjà répondu à mon autre question.

Puis-je continuer monsieur le président?

Le président: Oui, allez-y.

M. Hargrave: Je voudrais faire encore un commentaire, monsieur le président. Je participe toujours activement à une organisation s'occupant de la commercialisation du bétail ainsi qu'à un marché aux bestiaux exploité par des éleveurs à Walsh en Alberta. Or, on constate depuis 3 ou 4 ans que les acheteurs à ces marchés aux enchères de campagne prennent de plus en plus de temps pour payer leurs achats, phénomène qui est d'ailleurs fort répandu. Différents procédés sont utilisés à cette fin. Par exemple ils laissent un chèque au vendeur lui demandant de ne pas présenter le chèque à l'encaissement avant un certain nombre de jours ou de semaines. Tout le monde est au courant. Ces délais de paiement se chiffrent actuellement en semaines et durent parfois plus d'un mois, ce qui est très grave pour les éleveurs qui y amènent leurs bêtes, car en fin de compte, ces délais ce sont eux qui les paient de leur poche.

Ne pensez-vous pas qu'il est grand temps de faire quelque chose, que ce soit en modifiant la loi sur les banques ou par

[Text]

agree that this situation is taking place, and is it high time, whether it is through a change in the Bank Act or some other way, that we had provisions made for firm but prompt payment provisions introduced into our industry by whatever means necessary?

Mr. Jones: Yes, I would agree it is going on. I know very little about governments or parliamentary procedure but I believe that type of legislation is a provincial responsibility. I know in the Province of Saskatchewan we now have prompt payment legislation, but as long as we have the type of mail service that we have in this country, it really does not matter. If you could leave your sale in Walsh and mail a cheque from Irvine, it would not get to the bank for two weeks anyway, so that takes care of it. That is basically what the problem is. We have come to a point in Canada where we are going to have to do more of our banking through a wire system. In the big cities they tell me that they have a kind of courier service or something that handles it. If we send a load of calves from Saskatchewan to Ontario, it takes usually two weeks to get your money back, and that is all the dealer is trying to do if he is a good, reputable dealer. He is trying to kite your money long enough to wait until he gets it back from someone who is telling him the same thing on the telephone about how he put it in the mail yesterday or the cattle had not been received. Sometimes the bank of the man down here wants him to have the cattle in hand before he pays out the money, but I believe that is an internal industry problem that we can take care of without . . .

Mr. Hargrave: I just want to add, and I will only be a moment, that I realize that to resolve this probably is a provincial situation, but I raised it because you commented on it under Section 3 of your prompt payment deal. I am referring to the United States, which is obviously there a federal deal.

Mr. Jones: Yes. I think that is the difference. Also, there are some provincial plans that you can appeal to to get some funds. Alberta has a fairly massive one. I think the money is collected from their livestock dealers. If a dealer or a packing house defaults over a period of time, you can make some application and come back with some kind of money.

Mr. Hargrave: That is only when there has been a default.

Mr. Jones: Yes.

Mr. Hargrave: I am not talking about that. It is deliberate kiting. Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Hargrave. Mr. Clermont.

M. Clermont: Monsieur le président, moi aussi, je voudrais souhaiter la bienvenue aux représentants de l'Association canadienne des éleveurs de bétail.

[Translation]

tout autre moyen, de façon à assurer au vendeur le paiement rapide pour le bétail vendu.

M. Jones: Effectivement c'est ainsi que cela se passe. Bien que n'étant pas spécialiste en matière de procédures parlementaires, j'ai l'impression cependant que ces questions relèvent de la compétence provinciale. Nous avons maintenant en Saskatchewan une loi sur les délais de paiements, mais tant que la poste ne fonctionnera pas mieux, cela ne servira pas à grand chose. Si après avoir acheté du bétail à Walsh vous expédiez un chèque à partir de Irvine, il se passera encore deux semaines avant qu'il n'arrive à la banque. Voilà où se situe la difficulté. Je crois bien que nous allons être obligés de faire un nombre croissant de paiements par télégramme. Il paraît que dans les grandes villes il existe un service de messageries qui s'en occupe. Lorsqu'un chargement de veaux est expédié de la Saskatchewan en Ontario, il faut généralement attendre deux semaines pour obtenir le paiement, et encore pourvu qu'il s'agisse d'un négociant honnête. Celui-ci cherchera à garder votre argent jusqu'à ce qu'il ait pu obtenir les paiements d'un autre type qui lui raconte toutes sortes d'histoires au téléphone, qu'il a mis le chèque à la poste hier, ou bien que le bétail n'est pas encore arrivé. Dans certains cas, les banques exigent que l'acheteur doit avoir reçu le bétail avant qu'il ne le paie. J'estime cependant que les éleveurs devraient être à même de régler ce problème par eux-mêmes, sans . . .

M. Hargrave: J'ai soulevé la question sachant bien qu'elle était du ressort des provinces parce que vous l'avez évoquée dans le paragraphe 3 de votre exposé consacré au délai de paiements. Aux États-Unis, ces questions sont du ressort du gouvernement fédéral.

M. Jones: Oui et c'est bien là la différence. Par ailleurs il existe différents programmes provinciaux en vue de l'obtention de fonds; l'Alberta en a un très important. L'argent de ce programme provient des marchands de bestiaux. En cas de défaut de paiement de la part d'un marchand ou d'un abattoir, on peut soumettre une demande pour se faire payer.

M. Hargrave: Mais uniquement en cas de défaut de paiement.

M. Jones: Oui.

M. Hargrave: Ce n'est pas cela que j'avais à l'esprit. C'est du tirage en blanc. Je vous remercie monsieur le président.

Le président: Merci monsieur Hargrave. Monsieur Clermont.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, I would also like to welcome the representatives of the Canadian Cattlemen's Association.

• 2045

Voici, il y a quelque temps, un représentant de la Fédération canadienne de l'agriculture est venu devant ce Comité au sujet de l'article actuel 88, 177 dans le bill C-15. Les représentants de la Fédération, dans leur mémoire, recommandaient ceci:

Some time ago a representative of the Canadian Federation of Agriculture came before the Committee concerning clause 88 in the present Act, 177 in Bill C-15. The representatives of the Federation, in their brief, recommended the following:

[Texte]

Il ne faudrait fixer aucune limite maximale aux droits prioritaires des agriculteurs.

Si je me réfère à leur mémoire, je remarque qu'ils recommandent un montant maximal de \$25,000 et vous, vous demandez aucune limite maximale. Alors j'aimerais avoir les commentaires soit de M. Jones, soit de M. Benoit.

Mr. Benoit: Yes, I have talked to Mr. Kirk from the Canadian Federation of Agriculture about that point. They prepared their brief before we had finished ours. At the hearing you are referring to, I was sitting in the back for that hearing as well. I think he made mention that they were being modest. They felt by being . . .

Mr. Clermont: The brief does not mention that. That is why I cannot . . .

Mr. Benoit: Oh, okay. He said, anyway, that they were being modest because they had been working on this problem for some time and it was their hopes that by being modest they might stand a better chance of at least getting something. Now, he agreed with our position. He made mention in that last hearing that he thought our brief he had no quarrels with, with no limit. There is one other difference as well between the Federation brief and ours, and that is that we do not feel that wage earners should be placed between . . .

Mr. Clermont: Wage earners should still have first priority in their . . .

Mr. Benoit: In their brief. In ours we do not . . .

Mr. Clermont: Mention it at all.

Mr. Benoit: Well, we do not mention it but it was supposed to be in our brief but we feel that in fact wage earners should not be between the producer . . . After all, it is the producer's cattle that have not been paid for. As Gary mentioned, not only his income but his expenses and the hardship is considerably more than perhaps losing a month's or two months' wages, or whatever. I have great sympathy for anybody losing any wages or holiday pay, or whatever, but . . . That was another point where we differ.

Now, I talked to David about some specific examples of producers who have lost up to \$60,000. He had heard of these cases as well, and certainly they do not quarrel with no limit at all.

Mr. Clermont: Mon préopinant a demandé à M. Jones si les cultivateurs ou les éleveurs de bétail éprouveraient quelques difficultés à obtenir des prêts de la banque. Mais si dans la loi, on incluait votre recommandation numéro 2, soit:

Il ne faudrait fixer aucune limite maximale . . .

. . . est-ce qu'il n'y aurait pas quelque hésitation? Vous allez me dire que ce n'est pas mon problème, sans doute. Qu'une banque prête aux conserveries ou aux conditionneurs ça ne l'est pas, mais M. Jones a dit que s'il n'y avait pas une telle protection, les éleveurs devraient peut-être se diriger contre les grandes entreprises, telles Canada Packers, Swift et d'autres dont le nom m'échappe. Si tel est le cas, est-ce qu'il n'y aurait pas une certaine possibilité que vous soyez dans un marché fermé? Je suis très à l'aise pour parler de cela parce qu'en

[Traduction]

No maximum limit should be set on farmers' priority rights.

If I refer to their brief, I notice that they recommend a maximum amount of \$25,000 and you are asking for no maximum amount. So I would like to hear either from Mr. Jones or Mr. Benoit on this.

M. Benoit: Oui, j'en ai justement parlé à M. Kirk, de la Fédération canadienne de l'agriculture. Ils ont préparé leur mémoire avant que nous n'ayons terminé le nôtre. A la séance de comité dont vous parlez, j'étais assis au fond de la salle. Il me semble avoir entendu dire que la demande était modeste. Il croyait que . . .

M. Clermont: Ce n'est pas dit dans le mémoire. C'est pourquoi je ne puis . . .

M. Benoit: Bon, ça va. De toute façon, il a dit que la somme réclamée serait modeste parce qu'ils travaillaient à ce problème depuis un certain temps déjà et qu'ils espéraient qu'en limitant leurs demandes ils réussiraient au moins à obtenir quelque chose. Maintenant, il est d'accord avec nous. A la dernière séance, il a bien dit qu'il ne s'opposait pas à ce que l'on n'impose aucune limite. Il y a une autre différence entre le mémoire de la Fédération et le nôtre, c'est-à-dire que nous ne croyons pas que les salariés devraient se trouver pris entre . . .

M. Clermont: Les salariés devraient toujours avoir la priorité . . .

M. Benoit: Dans leur mémoire. Dans le nôtre . . .

M. Clermont: Il n'en est pas du tout question.

M. Benoit: Non, nous n'avons pas soulevé la question, même si nous avons cru qu'il serait bon de le faire, mais nous croyons que les salariés ne devraient pas se trouver coincés entre le producteur . . . Après tout, c'est le bétail du producteur que l'on n'a pas payé. Comme l'a dit Gary, il est non seulement question de ses revenus, mais aussi de ses dépenses et le problème est beaucoup plus grave pour lui qu'il ne l'est pour celui qui perd un mois ou deux de salaire ou quelque chose du genre. Je comprends bien celui qui perd son salaire, ses vacances payées ou quelque chose du genre, mais . . . enfin, il y a divergence d'opinions à ce propos.

J'ai touché un mot à David à propos de certains exemples précis d'éleveurs qui ont perdu jusqu'à \$60,000. Il avait aussi entendu parler de ces cas et il ne s'oppose pas du tout à l'idée qu'il n'y ait pas de limite imposée.

Mr. Clermont: The member who spoke before me asked Mr. Jones if farmers or cattlemen would have any trouble getting bank loans. But if we were to include your recommendation number 2 in this legislation . . .

No maximum limit should be imposed . . .

. . . might this not give rise to some uncertainty? You might say that this is no concern of mine, of course. Now, I don't care whether banks lend money to the packers or the producers, but Mr. Jones said that if there were no such protection, the producers might have no choice but to deal with the big firms like Canada Packers, Swift or others whose names I don't recall just now. If that were indeed the case, is there not some possibility that you might find yourselves in a closed market? I feel quite comfortable talking about this because in 1966,

[Text]

1966, avec deux ou trois députés qui étaient comme moi membres du comité, on avait réussi à convaincre le ministre des Finances du temps, M. Sharp, d'augmenter le montant qu'il y avait dans le premier bill à 7,500.

• 2050

Alors je ne voudrais pas, par mes questions, vous donner l'impression que je suis contre vos demandes, mais d'un autre côté, ce n'est pas de l'argent, des banques qu'il s'agit. Cet argent appartient aux déposants. En conséquence, si on incluait dans la loi un tel règlement, et s'il n'y avait aucune priorité accordée au salaire des travailleurs, il pourrait y avoir deux problèmes: les travailleurs et aussi les banques, pour ce qui est de faire des avances aux conditionneurs ou aux conserveries.

Quelle est votre réaction à ces commentaires?

Mr. Jones: Well, the United States had the same reservations as you when they first put it in about small packing houses. It is not so much the . . .

Mr. Clermont: I am sorry. I am not saying that I have those reservations. I am bringing that to the attention.

Mr. Jones: Yes, fine.

Mr. Clermont: I just mentioned that it is not my personal money, it belongs to the depositors, but as a bank manager or an executive of a bank I would ask myself a lot of questions before making such a loan if at the start my security is not too good.

Mr. Jones: I should not say that they had the same reservations. They mentioned the same possibilities you are mentioning and we understand that the United States has had no problem that way. Where it gets to be a problem with the packing house, it is not the starting of the packing house or the operation of the packing house, it is when the packing house gets into trouble. The bank will carry a loan with him further because he knows he can grab that inventory.

Mr. Clermont: That is more security for them.

Mr. Jones: Right, that is more security for them. And that is a problem. It is the same with us when dealing with the bank or dealing with the packing house. If we know that he must be financially solvent on his own to be operating, we have a lot better feeling towards him, but if we know that he has this ability to use the farmer's product as security—and I know there are times, and tough times, in the packing business where maybe it has held some of the good operators together, maybe not some of the bad ones—it is over the long period of time in our best interest, we feel, to have it the other way.

As far as the worker is concerned, today we find ourselves sixth or seventh down the list as far as the packing house in the West that would happen to go into receivership.

Mr. Clermont: Are you not covered by proposed Section 88?

Mr. Jones: Right.

[Translation]

when two or three members of Parliament were also members of this Committee, we managed to convince the Minister of Finance, Mr. Sharp at the time, to increase the amount in the first bill to \$7,500.

So I would not want you to get the impression, from my questions, that I am against your demands but, on the other hand, the money does not necessarily belong to the banks. That money belongs to the depositors. Consequently, if we were to include such a clause in the legislation and no priority was given to workers' salaries, we could be faced with two problems: the workers and the banks, in so far as advances processors or packers are concerned.

What is your reaction to my comments?

M. Jones: Ma foi, les États-Unis entretenaient les mêmes réserves que vous lorsqu'ils ont, pour la première fois, adopté ce genre de condition concernant les petits abattoirs. Ce n'est pas tellement . . .

M. Clermont: Je suis désolé. Je n'ai pas dit que j'entretiens des réserves. Je vous signale tout simplement la chose.

M. Jones: Oui, parfait.

M. Clermont: Je viens de dire qu'il ne s'agit pas de mon argent, c'est l'argent des déposants, mais en qualité de directeur de banque ou d'administrateur, je dois me poser bien des questions avant de consentir un prêt si, au départ, les garanties ne sont pas fort solides.

M. Jones: Je ne devrais pas dire qu'ils entretenaient les mêmes réserves. Ils ont tout simplement soulevé les mêmes questions que vous et nous croyons savoir qu'il n'y a pas eu de problème de ce genre aux États-Unis. Le problème de l'abattoir, ce n'est pas sa mise sur pied ou son fonctionnement; c'est quand on commence à se trouver dans de mauvais draps. La banque prêtera toujours un peu plus car elle sait qu'elle pourra s'emparer du stock.

M. Clermont: C'est là une garantie de plus pour la banque.

M. Jones: Exactement, c'est une garantie de plus, et c'est là le problème. C'est la même chose, qu'il s'agisse de traiter avec la banque ou l'abattoir. Si nous savons que l'exploitant de l'abattoir doit être solvable pour rester en affaires, nous nous sentons beaucoup plus en sécurité, mais si nous savons qu'il peut offrir la marchandise de l'éleveur en garantie . . . et je sais que la conjoncture n'est pas toujours favorable, parfois elle est très mauvaise dans l'industrie de la viande et peut-être certains abattoirs-conserveries existent-ils encore seulement grâce à cela . . . enfin à long terme, je crois que c'est dans le meilleur de nos intérêts que les choses se fassent autrement.

En ce qui concerne le travailleur salarié, nous nous trouvons en sixième ou septième position sur la liste quand une conserverie de l'Ouest doit déposer son bilan chez le syndic de faillite.

M. Clermont: Mais l'article 88 que l'on propose ne vous accorde-t-il pas certaines garanties?

M. Jones: Si.

[Texte]

It is not a big point with us as an association but it is a very big point with the producer in the West. Right now the beef numbers in Canada have dropped significantly, one of the main reasons being—far more than the bad financial times and everything else—the built-in impression in the beef producer in the West that we live in a country that does not really give a damn about him. We watch the imports flow into this country when they were not allowed in any other country of the world that had money, we kept listening to reasons why we should keep a basic cow herd, and when you go to a meeting of cattle producers and tell them you understand that if a packing house goes broke they are the last ones to get paid, they throw their hands in the air and say: what the hell are we raising this damn beef for anyway? Some security in the marketplace needs to be the producer's. The reproductive cycle of a cow is such that he has a two to three-year period from when he decides to breed the cow until the time he has the product in the marketplace. He has to take the product to the market. There, once again, after he has already risked all the winters and droughts and bad weather and fluctuating markets and strikes and everything that comes along, when his last step comes along and he gets to the market-place he is not too damn sure if something happens, that he is going to get paid there. He needs some security.

• 2055

M. Clermont: Dans un autre domaine, vous nous avez donné des explications sur les règlements ou les lois qui ont été adoptés aux États-Unis au cours des deux dernières années. Entre autres dans votre deuxième recommandation sous le titre en français:

2. *Cautionnement des conserveries* (Règlements d'application de la loi)

vous mentionnez:

La loi exige que les conserveries faisant des achats annuels de bétail de plus de \$500,000 donnent un acte de cautionnement égal à la moyenne de deux jours d'achat de bétail, le minimum étant de \$10,000.

Ma question est celle-ci: A quel organisme, est-ce au secrétaire de l'Agriculture des États-Unis ou bien est-ce à un autre organisme américain que ce cautionnement est déposé?

The Chairman: Mr. Benoit.

Mr. Benoit: I am sorry, I cannot really give you a specific answer on that. I do have the act here, I could try to figure it out from there. But I would like to make this available to the Committee and a couple of other items that explain the U.S. system, two fact sheets from the U.S. Department of Agriculture. On that particular point I do not have an answer. I am not familiar with bonding that much.

The Chairman: If you secure the information, would you send it to the Clerk of the Committee so that we can have . . .

Mr. Clermont: Number 4:

4. *Insolvabilité des conserveries*

[Traduction]

Ce n'est pas un gros problème pour notre association, mais c'est un gros problème pour l'éleveur individuel de l'Ouest. À l'heure actuelle, le cheptel bovin a diminué considérablement au Canada, non pas en raison de la conjoncture économique et de tout le reste, mais surtout en raison de l'impression qu'a l'éleveur de l'Ouest que nous vivons dans un pays qui se fiche éperdument de lui et de ses problèmes. On voit les importations entrer à la tonne alors que tous les autres pays du monde ferment leurs portes aux importations; on nous donne toutes sortes de raisons pour nous encourager à garder un nombre minimum de vaches; ensuite, quand on se rend à une réunion d'éleveurs on nous dit que si un abattoir fait faillite, les éleveurs seront les derniers à se faire rembourser et c'est alors qu'ils jettent les bras en l'air en disant: A quoi bon m'esquinter à élever «A quoi bon m'esquinter à élever ces maudites bêtes?» L'éleveur a tout de même besoin d'une certaine sécurité. Le cycle de reproduction de la vache impose tout de même certaines contraintes et l'éleveur doit prévoir une période de deux à trois ans entre le moment de l'insémination et le moment où le bouvillon arrivera sur le marché. Il doit ensuite amener la bête au marché. Ayant risqué les hivers, les sécheresses, le mauvais temps, sans parler des hauts et des bas du marché, des grèves et de tout le reste, il en arrive enfin à la dernière étape, la vente de son produit sur le marché, et il n'est même pas sûr qu'en fin de compte il pourra se faire payer. Il lui faut une certaine sécurité.

Mr. Clermont: In another area, you gave us some explanation on the regulations or legislation that was passed in the United States during the last two years. Amongst other recommendations there is this one:

2. *Packer bonding* (Regulations pursuant to the act)

You say:

The act requires that packers with annual livestock purchases of more than \$500,000 must provide a surety bond equal to the average of two days' purchases of livestock, with a minimum bond of \$10,000.

My question is this: is this bond deposited with the United States Secretary of Agriculture or another US agency?

Le président: Monsieur Benoit.

M. Benoit: Je suis désolé, je ne puis vous donner de réponse précise. J'ai un exemplaire de la loi ici et je pourrais essayer d'y trouver la réponse. Cependant, je puis vous en donner un exemplaire ainsi que quelques autres documents qui expliquent le système en vigueur aux États-Unis, deux documents du secrétariat à l'Agriculture des États-Unis. Je ne puis répondre à votre question. Je ne connais pas vraiment la procédure de cautionnement.

Le président: Si vous obtenez ces renseignements, en ferez-vous part au greffier du Comité pour que nous. . .

M. Clermont: Numéro 4:

4. *Packer insolvency*

[Text]

Le secrétaire à l'Agriculture est habilité en vertu de cette loi à

a) ordonner à une conserverie insolvable de mettre un terme à l'achat de bétail pendant qu'elle est insolvable.

N'avons-nous pas une telle loi, soit provinciale ou fédérale pour empêcher quelqu'un qui est en faillite d'acheter?

Mr. Benoit: I can touch on that with respect to the, I think it is, nine public stockyards that are under federal jurisdiction. A lot of these things that are talked about in the U.S. are in place for those public yards. But a good portion of the trade does not happen at public yards. There are varying provincial securities provided. I cannot go into the provincial ones but . . .

Mr. Clermont: But there is such a security, which would forbid an organization or an individual in bankruptcy to buy? It would be illegal, because he knows very well he cannot pay for it.

Mr. Hargrave: Mr. Chairman, on a point of information.

The Chairman: This will be your last question, Mr. Clermont. Yes, Mr. Hargrave.

Mr. Hargrave: As a point of information, I think you will find, Mr. Chairman, that any bonding requirement in an existing operation is a very firm requirement before the dealer or the buyer, whoever is to be bonded, can get a license to buy. If he does not have a license to buy, he cannot buy legally. The requirement for that is the bond, and in Canada that is a requirement in most provinces now.

Mr. Clermont: Thank you, sir. Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Clermont. Mr. McCain.

Mr. McCain: Mr. Chairman, I think most of the questions that I wanted to ask have been asked and I know that Mr. Hargrave still has questions. I merely say that I am on this Committee I think primarily because of my interest in the agricultural industry, its income and its outgo, and I think the form of this act will have a very major impact upon small business, agriculture, fishing, etc. I sincerely appreciate the presentations that have been made and I hope that the powers that be, Mr. Chairman, will give proper consideration to these recommendations. I certainly agree with the presentation here in respect to limits versus the one of the Canadian Federation of Agriculture where the limit was very low, I think, in relation to the quantity of agricultural product which may move from a farmer to a processor in a very short period of time. Some whole crops may move in a three- or four-week period, and if your cheque is not in the mail the day after you delivered you do not get paid for much of any of it. It is certainly a situation in which it is imperative to do something.

[Translation]

The Secretary of Agriculture has authority under this act to:

a) order an insolvent packer to discontinue buying live-stock while insolvent.

Do we not have either a provincial or a federal law preventing a bankrupt buyer from buying?

M. Benoit: Je crois que je puis vous répondre en ce qui concerne, les neuf marchésaux bestiaux qui relèvent du gouvernement fédéral. Bien des choses qui se font aux États-Unis s'appliquent déjà dans le cas de ces marchésaux bestiaux publics. Cependant, une bonne partie des transactions se font à l'extérieur de ces marchés. Les garanties offertes varient d'une province à l'autre. Je ne puis vous expliquer en détail toutes les lois provinciales, mais. . .

M. Clermont: Mais il existe une garantie en ce sens qu'il est interdit à une organisation ou à un particulier en faillite d'acheter, n'est-ce pas? Ce serait illégal, car l'acheteur sait fort bien qu'il n'a pas de quoi payer.

M. Hargrave: Monsieur le président, un éclaircissement.

Le président: C'était votre dernière question, monsieur Clermont. Oui, monsieur Hargrave.

M. Hargrave: A titre de renseignement, monsieur le président, lorsqu'on exige un cautionnement, l'exploitant d'abattoir ou l'acheteur, enfin celui dont on exige la caution, doit se pourvoir d'un cautionnement avant qu'on ne lui accorde le permis d'achat. S'il n'a pas de permis d'achat, il ne peut acheter légalement. L'achat légal ne peut se faire que lorsqu'il y a un cautionnement et c'est une exigence que l'on trouve dans presque toutes les provinces canadiennes à l'heure actuelle.

M. Clermont: Merci, monsieur. Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Clermont. Monsieur McCain.

M. McCain: Monsieur le président, je crois que l'on a déjà posé presque toutes mes questions pour moi et je sais que M. Hargrave a encore quelques questions à poser. Je tiens seulement à dire que je fais partie du Comité d'abord et avant tout en raison de l'intérêt que je porte à l'industrie agricole et à tout ce qui la touche et je crois que le présent projet de loi aura une incidence considérable au niveau de la petite entreprise, de l'agriculture, de la pêche et ainsi de suite. Je suis heureux de ce qu'on nous a présenté ici ce soir et j'ose espérer, monsieur le président, que ces recommandations feront l'objet d'une étude sérieuse en haut lieu. Question de limites, je suis d'accord avec l'association par opposition à la proposition de la Fédération canadienne de l'agriculture qui a fixé une limite un peu basse, à mon avis, surtout si l'on songe à la quantité de produits agricoles qui peuvent passer des mains de l'agriculteur aux mains du conditionneur en une très courte période de temps. Certaines récoltes se vendent en moins de trois ou quatre semaines et si le chèque n'est pas mis à la poste le lendemain de la livraison, on risque fort de ne jamais être payé. C'est une situation qu'il faut absolument corriger.

[Texte]

• 2100

There are bonding companies in both Canada and the United States that do sell bonds for a fee and which do protect the American group under their legislation much better than any protection we have here. Some legislation is imperative for the purposes as presented by this group.

I guess I could not begin to ask the questions about cattle, but Bert Hargrave could so I will defer to the expert.

The Chairman: Do you want to comment, Mr. Jones?

Mr. Jones: Yes, I would just like to comment on one thing you said about the difference between our presentation and the Federation's. It is imperative for beef producers in Western Canada that there be no upper limit, especially for the people who produce calves. It is not uncommon for us to sell 90 per cent of our year's income in one draft—be it one load of cattle or two or three—in one consummated deal. This differs from chickens or milk or wheat or anything that is sold over a period of time. That is why I can see why that limit maybe did not look as important to them as it does to us.

It is not uncommon that sometimes we have gone two years with our product when we have had a bad year and we have kept our calves over until they were yearlings. And then when we gather we go with a swish, and that is one of the basic problems for us.

It may be a unique situation to the prairies, I am not sure. I know the figure sounds large, and yet it might be very small compared with what the net is in it for a producer.

Mr. McCain: But the cattleman is really in no different position, Mr. Chairman—oh, perhaps a little more—than, say, a grape producer who is selling to a winery. It does not take them very long to get their crop in. Or what about a tomato producer who is selling to a processor? Even a potato producer may have his total crop going in as he digs it. So the limit is significant and the time span is a little longer for everything but cattle, I will agree, but it is still short enough that a guy can go broke and you are left broke too.

I would like to clarify one thing. I am not just attending this Committee primarily because you are here but on a regular basis for other reasons that I have outlined.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. McCain.

Before we get back to what you have described as the expert, I recognize Mr. Lumley.

Mr. Lumley: Yes, I am certainly no expert compared with Mr. Hargrave, Mr. Chairman.

As a matter of fact, I am very interested in the presentation made here by the Association tonight. Although I have some small cattlemen in my constituency I have not heard these

[Traduction]

Il y a des sociétés de cautionnement au Canada et aux États-Unis qui vendent des cautions moyennant une certaine prime et le groupe américain est beaucoup mieux protégé par la loi là-bas que ce n'est le cas ici. Il faut absolument adopter une loi bien précise si l'on veut atteindre le but visé par le présent groupe.

Question de bétail, je ne saurais par quel bout commencer, mais Bert Hargrave est notre expert et je lui cède donc la parole.

Le président: Avez-vous quelque chose à dire, monsieur Jones?

M. Jones: Oui, quelques mots concernant la divergence d'opinions que vous voyez entre nous et la fédération. Il est essentiel pour les éleveurs de bétail de boucherie de l'Ouest du Canada qu'il n'y ait aucune limite, surtout pour les éleveurs de veaux. Il n'est pas anormal que nous tirions 90 p. 100 de notre revenu annuel d'une seule vente, qu'il s'agisse de deux ou trois chargements de bestiaux. Ce n'est pas le cas lorsqu'il est question de poulets, de lait, de blé ou d'autres produits que l'on écoule pendant un certain temps. Je conçois que cette question de limite ne leur semblait peut-être pas aussi importante qu'à nous.

Il est courant pour nous de passer deux ans sans vendre les veaux, quand la conjoncture est mauvaise, et nous les gardons alors jusqu'à ce qu'ils aient un an. Nous vendons ensuite tout le lot d'un coup et c'est un des problèmes auxquels nous devons faire face.

C'est peut-être là une situation particulière à la région des Prairies, je ne le sais pas. Je sais que les chiffres peuvent sembler élevés, mais c'est peut-être très peu en comparaison de ce que sera le revenu net du producteur.

M. McCain: La situation de l'éleveur n'est pas tellement différente de celle du viticulteur qui vend toute sa récolte au fabricant de vin. La période de récolte n'est pas longue. Et le producteur de tomates qui vend à une conserverie? Et le producteur de patates dont la récolte est peut-être vendue avant à mesure qu'il arrache ses pommes de terre. Donc, la limite est importante et la période est peut-être un peu plus longue dans ces cas-là que dans celui de l'éleveur de bétail, je veux bien, mais elle est assez courte pour que l'acheteur ruine le producteur avec lui s'il fait faillite.

Je tiens à préciser que je ne suis pas ici tout bonnement parce que vous y êtes; j'assiste aux séances du Comité pour les raisons que je vous ai données tout à l'heure.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur McCain.

Avant de donner le droit de parole à celui que vous appelez votre expert, je cède la parole à M. Lumley.

M. Lumley: Oui, je ne suis certes pas un expert comparable à M. Hargrave, monsieur le président.

De toute façon, le mémoire présenté par l'Association ce soir m'intéresse beaucoup. Même si j'ai quelques petits éleveurs de bétail dans ma circonscription, je n'ai jamais entendu ce genre

[Text]

kinds of complaints in my constituency, therefore, it is very interesting.

A couple of general questions. Why do you think the Bank Act—both the previous Bank Act and the proposed one—discriminates against the producer? Your argument seems so logical. Obviously, as a producer, you must have questioned this several times in your discussions.

The Chairman: Mr. Benoit.

Mr. Benoit: We mentioned the discrimination against some producers. We are completely at a loss as to why dairy products and products of the soil are specifically listed and our product is not. I have asked questions and I have just come up with no . . .

Mr. Lumley: No logical reason?

Mr. Benoit: No logical reason why all products of agriculture are not defined in the proposed Bank Act on page 7, I believe it is. That is why we are asking that the drafters go to that definition and change those words so that it covers all products of agriculture. I have just come up with no answer as to why some were left out.

• 2105

Mr. Lumley: No answer whatsoever.

Mr. Benoit: . . . no answer whatsoever.

I have had some questions relating to why there was an upper limit—or some partial answers. They do not make sense to me. It does not make sense to me that a processor borrowing money should have to reach to the producer's cattle for security, cattle which have not been paid for, to borrow that money. It seems to me you are just asking for trouble if you allow that.

And those fears, as Gary mentioned, the fears that bankers would lend money to processors as easily—it was found that there was really no problem in the States. I talked tonight to Charlie Gracey who is on his way back from Kansas City, and he said he had discussions again with the Americans on this issue. What they have done is working beautifully. There are just no problems in that way. That seemed to be a concern, but it is not real.

One other point I would like to—and I hope I am not cutting into your time too much—I will let you go ahead with other questions, and . . .

Mr. Lumley: No, no, go ahead.

Mr. Benoit: I think it is interesting. In this little fact sheet on the U.S., it outlines the changes they made to their packers and stockyard regulations and what it took to draw their attention to the problem enough that their legislators got on with the job. One packing firm alone went broke in the summer of 1975. It was one of the largest firms, owing producers in 13 states more than \$20 million. I was in Washington, D.C., at the time as agricultural attaché with the Canadian government and was quite familiar with the situation. By 1976 they had made amendments to their legislation.

[Translation]

de plaintes de leur part et je trouve donc que c'est très intéressant.

J'aimerais poser quelques questions générales. Pourquoi croyez-vous que la Loi sur les banques, c'est-à-dire la loi actuelle et le projet de loi, est discriminatoire vis-à-vis du producteur? Vos arguments me semblent très logiques. Évidemment, en votre qualité de producteur, vous avez dû poser plusieurs fois cette question.

Le président: Monsieur Benoit.

M. Benoit: Nous avons parlé de cette discrimination envers certains producteurs. Nous ne comprenons pas du tout comment il se fait que les produits laitiers et les produits de la terre sont portés sur une liste bien précise alors que notre produit ne l'est pas. J'ai posé bien des questions et je n'ai pas encore trouvé de . . .

M. Lumley: De raison logique?

M. Benoit: . . . de raison logique pour que tous les produits agricoles ne soient pas définis dans le projet de loi sur les banques à la page 7, je crois. C'est pour cela que nous demandons aux rédacteurs du projet de revoir la définition et de changer ces mots pour que tous les produits agricoles s'y retrouvent. Je n'ai jamais compris pourquoi certains produits en étaient exclus.

M. Lumley: Pas la moindre raison.

M. Benoit: Pas la moindre raison.

J'ai posé des questions au sujet des limites, et je ne sais toujours pas pourquoi un plafond a été imposé. Je n'y comprends rien. Je ne vois pas pourquoi un exploitant d'abattoir cherchant à emprunter de l'argent soit obligé de remettre le bétail en nantissement, alors que celui-ci n'a même pas encore été payé. Un procédé de ce genre causera inévitablement des ennuis.

Quant à la possibilité évoquée par Gary, que les banquiers prêteraient de l'argent aux conditionneurs trop facilement, cela n'a jamais posé de problème aux États-Unis. J'en ai justement discuté avec Charlie Gracey ce soir, de retour de Kansas City, il avait évoqué la question. Leur système marche à merveille sans le moindre accroc. Ces préoccupations ne sont donc pas fondées.

J'espère que je n'empiète pas trop sur votre temps de parole, car j'ai encore quelque chose à signaler.

M. Lumley: Non, pas du tout, allez-y.

M. Benoit: Voilà qui est fort intéressant. Ce feuillet explique les modifications apportées à la réglementation régissant les abattoirs-conserveries et les marchés à bestiaux américains ainsi que les difficultés qui sont à l'origine de ces mesures législatives. Un abattoir-conserverie a fait faillite durant l'été de 1975. Il s'agissait d'une très grosse entreprise qui devait plus de 20 millions de dollars aux producteurs de 13 États. J'étais à Washington à l'époque en qualité d'attaché culturel du gouvernement canadien. Je suis donc parfaitement au courant de la situation. La loi fut modifiée en 1976. Il n'est pas

[Texte]

Surely we do not have to wait in this country until that sort of thing happens here. Beef producers are very concerned about this issue, obviously, that is why we are here.

Mr. Lumley: As I recall, one of Mr. Jones' responses says you are number eight on the priority list in security. Correct me if I am wrong. Again, it appears to me to be basically a discriminatory thing for the producer. Why? What response have you been given in the past? Why would a producer not be first, as opposed to . . .

Mr. Jones: Well, in Saskatchewan I saw it spelled out one time, and I do not remember in what authoritative source it was. Anyway, if a little packer in our country goes broke, the income tax department gets their money first, and then the municipal tax. Then the labourer gets his money and then he gets his holiday pay. Then if there are any mechanics' liens against the property, they come in. Then the bank and then me.

Mr. Lumley: At least you are ahead of the bank.

Mr. Jones: I was getting so far down the line, I thought we might just as well forget about it.

It makes it a tough thing to do business, if people understand it. I would say a lot of processors do a lot of business they would not do if the average producer knew how poor his security in the market place really was. That would be my opinion. I know a large percentage of the producers you meet would not understand; or if you asked them what they thought their priority was, they would think if somebody went broke they could go get it back.

And it is the same in dealing man to man, and me sending a load of calves to somebody in Ontario. If I can go to his corral and get my calves back, even if the market has dropped and they are shrunk and there a few dead ones and everything else, I have something. If I go there and the bank says no, I have number one priority and the bank has all the lawyers— have not even any place to stay when I get out here that does not cost \$40 or \$50 a day. We are in a pretty bad position; an extremely bad position. If it goes to the banks as it did in the case of this example that I gave you in Taber, if it goes to the courts, they will break you anyway while you are waiting for the courts. If you are in tough enough shape that that load or two of cattle is going to put you out of business if you do not get your money, then you might as well bite the bullet and get on down the road. If you wait for something to be done it can take a long time. We only ask for what I believe is right. If it was my beef, until it is paid for it should be mine unless I have made some prior arrangement to allow him credit or time to pay.

• 2110

Mr. Lumley: Did you make the same representation with the last revision of the Bank Act?

Mr. Jones: I was not around at that time.

Mr. Benoit: Bert might know. I am sure not, not the same presentation, and I am sure that we did not last year. This is a problem that is becoming of increasing concern to producers,

[Traduction]

nécessaire que nous attendions au Canada jusqu'à ce que les choses en arrivent là. C'est une question très préoccupante pour les éleveurs et c'est justement la raison de notre présence ici ce soir.

M. Lumley: M. Jones avait dit que les éleveurs occupent la huitième place dans l'ordre des créanciers, ce qui était à mon avis une mesure discriminatoire vis-à-vis des éleveurs. Quelle en est la raison? Pourquoi les éleveurs n'auraient-ils pas la première place?

M. Jones: J'ai trouvé l'explication quelque part dans un document officiel de la Saskatchewan, mais je ne me souviens plus duquel. Parce qu'un petit abattoir fait faillite, le ministère de l'Impôt est le créancier privilégié, suivi par les autorités municipales. Vient ensuite le tour des ouvriers qui ont droit à leur salaire ainsi qu'à leur pécule de vacances, ensuite les créances privilégiées, puis les banques et moi je viens en tout dernier lieu.

M. Lumley: Au moins vous venez avant les banques.

M. Jones: Je viens si loin en bas de la liste qu'il ne vaut même pas la peine d'en parler.

Cela rend les affaires très difficiles. De nombreux grossistes perdraient des affaires si les éleveurs savaient à quel point ils sont mal garantis. Du moins telle est mon opinion. De nombreux producteurs ne comprennent pas la situation, pensant qu'en cas de faillite d'un abattoir ils pourraient récupérer leurs créances.

La même chose arrive lorsqu'on traite directement avec le client, par exemple si j'expédie un chargement de veaux à destination de l'Ontario. Si je pouvais au moins récupérer mes veaux en cas de catastrophe, même s'il ont perdu du poids, ou si les prix ont baissé, il me resterait toujours quelque chose. Or, lorsque j'arrive sur place, la banque, bien défendue par ses avocats, oppose un refus catégorique alors que moi je suis obligé de payer de \$40 à \$50 par jour rien que pour une chambre d'hôtel. La situation est donc vraiment grave pour nous. Si la banque empêche tout comme il est arrivé dans l'affaire Taber que je vous ai déjà citée, et si vous décidez d'aller devant les tribunaux, vous risquez de toute façon la ruine en attendant une décision. Si votre décision est telle qu'il ne manquait plus que la perte de ce chargement de bétail pour provoquer votre faillite, vous feriez mieux de prendre votre courage à deux mains et de chercher autre chose, sans quoi vous risquez d'attendre longtemps. Nous ne demandons que notre dû. S'il s'agit de mon bétail, il doit rester ma propriété tant qu'il n'a pas été payé, sauf si j'ai accordé du crédit à l'acheteur ou des délais de paiement.

M. Lumley: Êtes-vous intervenu dans ce sens lors de la dernière révision de la Loi sur les banques?

M. Jones: Je n'ai pas comparu à cette occasion.

M. Benoit: Bert le sait peut-être. L'intervention n'a pas été la même, en tout cas l'an dernier. Ce problème devient de plus en plus tracassant pour les éleveurs. J'ose espérer que si nous

[Text]

and it is a real priority now. I would hope that if we had made the same presentation last time, there would have been changes then.

Mr. Lumley: You say there are two sides to every story. For the life of me I cannot think what the other side of this one is, why a producer would not have priority over a bank, because you are out of business. The bank has maybe a little loss but you do not write the bank off as you would write a producer off.

Just to change to topic for a second, Mr. Chairman, with respect to the banking system in Canada as it pertains to cattlemen as businessmen in Canada, as opposed to say the United States with whom you are competing in export markets, are there any other aspects of the banking system in Canada, advantages that your competitors have in export markets? Say America cattlemen as opposed to yourself through their banking system that you would like to see rectified. In other words, does our banking system allow you to be as competitive as the American banking system allows them?

Mr. Jones: Yes, except for about 2 per cent or 3 per cent of the money.

The Chairman: Low returns too, sometimes.

Mr. Jones: I do not know the answer to that. I live only 50 or 60 miles from the border and I have done a fair amount of business on the south side. We export our cattle down there when the market is that way, you know, so I have talked down there to people. There are some things within the operation of the banks themselves where the Americans have possibly had an edge on us, but I do not think it is because it was set up by law in Canada. If you want to find out what is going on in the cattle business or general agriculture in the United States, go in and talk to the banker. He is the best man in any small town, and he will know the cattle markets and the futures market, and what the grain situation looks like and a lot of other things.

We are kind of correcting this in Canada, I think, in the last few years with our agricultural representatives. I do not know anything about the East. But in the West we are getting lots of fellows around now who know and understand. If I had anything to say, I think we have an excellent rapport with our banks and I think they are a far better place to do business than they were 20 years ago when I first started to do business.

Mr. Lumley: This is my final question, Mr. Chairman. Tonight you have said the cattlement of western Canada, and emphasized that. What major difference—would cattlemen in eastern Canada have basically the same kind of problems with this as you?

Mr. Jones: The reason I mentioned western Canada . . .

Mr. Lumley: With the exception of one item mentioned of 90 per cent.

Mr. Jones: . . . is that we are inclined to market in one period of time, and only certain places in the West too in what we consider to be the ranching areas. A mixed farmer might market his cattle at two or three different times. A feedlot operator, which takes in the majority of your production in

[Translation]

avons soulevé la question à l'époque, les modifications auraient été adoptées.

M. Lumley: Vous dites qu'il faut toujours considérer les deux aspect d'une question. Or je n'arrive pas à comprendre pourquoi les producteurs n'auraient pas préséance sur les banques dans l'ordre des créanciers en cas de faillite. Les banques subiraient sans doute de petites pertes, mais ce ne serait pas aussi grave que pour les producteurs.

Pour en venir maintenant à une comparaison entre les systèmes bancaires canadiens et américains tels qu'ils s'appliquent aux éleveurs, à votre avis vos concurrents américains disposent-ils d'autres avantages dans ce domaine quand ils cherchent à exporter leur bétail? Le système bancaire canadien permet-il à nos éleveurs d'être aussi compétitifs que leurs homologues américains?

M. Jones: Oui, sauf deux ou trois p. 100 pour l'argent.

Le président: Les bénéfices sont parfois bas aussi.

M. Jones: comme je vis à 50 ou 60 milles de la frontière, je traite beaucoup avec nos voisins du sud. Nous vendons le bétail aux États-Unis lorsque les prix sont avantageux, ce qui m'a permis de m'entretenir avec les gens là-bas. Les éleveurs américains ont peut-être certains avantages sur nous en ce qui concerne le système bancaire, mais je ne pense pas que ce soit dû aux lois canadiennes. Si vous voulez obtenir des renseignements sur l'élevage ou l'agriculture en général aux États-Unis, les banques sont les meilleures sources. Dans toutes les petites agglomérations, le directeur de la banque locale est bien au courant des marchés du bétail, des marchés à terme, des prix des grains et ainsi de suite.

La nomination de représentants agricoles a amélioré la situation au Canada depuis quelques années. Je ne sais pas ce qui se passe dans l'Est, mais dans l'Ouest, nous en avons beaucoup qui sont parfaitement au courant. Je dirai donc que nos relations avec les banques sont excellentes et qu'il est bien plus facile de traiter avec elles maintenant qu'il y a vingt ans, lorsque je me suis lancé dans les affaires.

M. Lumley: Ce sera ma dernière question monsieur le président. Vous avez parlé principalement des éleveurs de l'Ouest du pays. J'aimerais savoir si les éleveurs de l'Est ont à faire face aux mêmes problèmes que vous?

Mr. Jones: J'ai parlé de l'ouest du pays . . .

M. Lumley: Sauf en ce qui concerne le poste de 90 p. 100.

M. Jones: C'est parce que nos ventes se font toutes à une certaine époque de l'année surtout dans l'Ouest où se trouvent les grands ranchs. Par contre, les propriétaires d'exploitations mixtes vendent leur bétail deux ou trois fois par an. Les exploitants de parcs d'engraissement, qui représentent la majo-

[Texte]

Ontario, the feedlot type of production, markets more around the year. But you do have some unique feeders in the East here too who feed out one draft of calves per year, and they are in exactly the same position that we are. There are not many of them, mind you, and they likely cannot get them ready all at one time. But they could be within a very close period.

I mention the West primarily because that is the only thing I know very much about, and I happen to be the only one that could get here. It is usually that way. The guy farthest away can make it, and the guy who only lives three blocks away has hell getting there.

Mr. Lumley: Just like tonight, Mr. Chairman, the banks cannot make it to the meeting but the agriculture representatives always can. It is the story of life, I guess, in our society. Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Lumley. I have the expert.

Mr. Hargrave: There are two other members here.

The Chairman: They did not indicate.

Mr. Hargrave: I have a little more, but I will certainly defer to the other two.

• 2115

The Chairman: I have no objection. Mr. Hare.

Mr. Hare: Thank you, Mr. Chairman. Being a new member of Parliament and not being a rancher in the cattle business but having had some 20 years in the in-between business in agriculture, I can appreciate the problems. I think payment for a product has to be very primary, as far as a business transaction is concerned. When, in the farming business, you produce the product and deliver it, you are at the mercy of the system in that the producer, per se, does not have the system that most business people have—that is, selling a commodity he ships and he invoices and so on, and it is all very clear cut. Having been in the business end of agriculture, I can see the points as related to the Bank Act that are extremely important to the producer.

You have produced the American situation, which seems to be working quite well, you suggest. Since it has been in, I assume that there have been no situations where producers have lost money. I assume that this is what you meant when you said it worked rather satisfactorily, or if there had not been such situations that the system protected those particular producers.

I have one question as far as credit is concerned on livestock in Canada versus the position in the United States. We might have to call on the expert again, but when you go to borrow money, which country do you feel has easier credit for cattle-men, say, in your position, Canada or the United States? I have had some experience in cattle in the northern part of the United States with regard to feedlots, and credit seems to be fairly easy to get. I have not had that sort of experience in Canada, but I just wondered whether you have had.

Mr. Jones: I do not really know what the terminology 'easy credit', means and I do not know whether it is a good one or a bad one. I have seen where it really helped some people and I

[Traduction]

rité de ce secteur en Ontario, vendent leurs bêtes toute l'année. Il existe cependant un petit nombre de ces exploitants de l'Est qui engraisent tous leurs veaux de l'année et dont la production ne peut pas être commercialisée d'un coup. Ils sont donc dans la même situation que nous mais cela pourrait bien changer d'ici peu. Ils ne sont pas nombreux, d'ailleurs.

Si j'ai parlé surtout de l'Ouest, c'est parce que c'est la région que je connais le mieux, les témoins qui devraient venir des autres régions ne sont malheureusement pas là. C'est tout à fait normal, c'est celui qui vient de loin qui arrive alors que celui qui n'a que quelques pas à faire n'y parvient pas.

M. Lumley: De même, les représentants des banques ne sont pas ici, alors que les représentants de l'agriculture ne nous font jamais faux bond. Ainsi va la vie. Je vous remercie monsieur le président.

Le président: Je vous remercie M. Lumley. J'ai trouvé l'expert.

M. Hargrave: Il y a encore deux députés.

Le président: Ils ne m'ont pas fait signe.

M. Hargrave: Il reste encore des questions à poser, mais je leur cèderai volontiers mon tour.

Le président: Je n'y vois aucune objection. Monsieur Hare.

M. Hare: Merci, monsieur le président. Comme je viens tout juste d'être élu député et que, même si je ne suis pas éleveur de bétail, pendant 20 ans j'ai été intermédiaire dans le domaine de l'agriculture, je comprends très bien les problèmes. Il me semble que le paiement des produits agricoles est prioritaire dans la transaction financière. Un agriculteur qui vend ses produits est à la merci du système puisque lui-même n'a rien pour se protéger comme la plupart des hommes d'affaires. Il vend une denrée, il le fait livrer, la facture, etc., tout est bien défini. Ayant travaillé dans le secteur commercial de l'agriculture, je repère facilement les articles de la loi sur les banques qui intéressent l'agriculteur.

Vous nous avez parlé des États-Unis dont la loi, semble-t-il, est très efficace. Depuis son adoption, je crois qu'aucun agriculteur n'a connu de pertes. C'est peut-être ce qui vous pousse à dire que la loi a été assez efficace ou encore que le système a protégé les agriculteurs de ces risques.

J'aimerais vous poser une question au sujet du crédit accordé pour le bétail au Canada par rapport aux États-Unis. Peut-être devons-nous faire appel à un expert à nouveau. À votre avis, si un éleveur veut emprunter de l'argent, où peut-il plus aisément obtenir du crédit, au Canada ou aux États-Unis? Je connais un peu l'élevage du bétail, du moins les parcs d'engraissement dans le Nord des États-Unis, et j'ai l'impression qu'on y obtient facilement des prêts. Je ne sais pas ce qui se passe au Canada. Peut-être pourriez-vous m'éclairer.

M. Jones: Je ne connais pas vraiment le sens de cette expression «prêt automatique» et j'ignore si elle est appropriée ou non. Je sais que pour plusieurs personnes un prêt a été un

[Text]

have seen where it put some out of business. Credit is a tough thing to put your finger on and say whether it was easy or not. If you operate by the rules and tell a convincing story and have some background of success—so many things come into credit in the beef business. I have seen guys go in with their ass out of their pants and come out with half a million dollars and go into the beef business. But another guy cannot get started. It is the same on both sides of the border. I do not think, from my experiences, that I could see that it was much different. During the last wreck, if anything, the American bankers were tougher. The Canadian banks tried to live with people.

I am President of the Saskatchewan Stock Growers Association, and we get the day-to-day complaints that come in from within that one province. I have not honestly sat down and looked at one case in the last wreck in the beef business where I did not think the bank has been more than fair. I looked at 10 or 12 places where they had put people out of business, but it was for various reasons and usually because the person had not played the game according to the rules. As the gentleman over here mentioned, it is their money.

Mr. Clermont: It is the depositors' money.

Mr. Jones: Right, and they are the tenders of the money. I just do not know of any place where I could fault the banks very much. If I faulted them any place it was for the terminology that you used a minute ago—easy money.

Mr. Hare: And, slightly higher interest rates than in the United States.

Mr. Jones: Yes, with the . . .

Mr. Lumley: The devalued dollar, again.

Mr. Jones: The devalued dollar, it is pretty competitive. There was a time 12 months ago when our dollar was closer to theirs and 18 months ago when our dollar was closer when their interest rates were comparatively cheaper.

What we look at in beef is total production costs. As you know, the Senate Agriculture Committee decided that they could produce beef away cheaper in the U.S. than they could in Canada. We did a lot of research on that and we did not come up with anything.

[Translation]

véritable coup de pouce alors que pour d'autres, il les a acculés à la faillite. Il est difficile de décider si un prêt est accordé facilement ou non. Si on suit les règles, qu'on trouve une histoire persuasive et qu'on peut prouver certaines réussites antérieures, peut-être et encore, car on tient compte d'un tas de choses avant de prêter à un éleveur de bétail. J'ai vu des gars pratiquement fauchés obtenir un prêt d'un demi million de dollars pour se lancer dans l'élevage du bétail alors qu'un autre n'a rien pu obtenir. Les conditions sont les mêmes des deux côtés de la frontière. D'après mon expérience personnelle, je ne crois pas qu'il y ait beaucoup de différence. Au cours de la dernière crise, les banques américaines se sont montrées beaucoup plus dures alors que les canadiennes ont essayé de vivre et laisser vivre.

Je suis président de la Saskatchewan Stock Growers Association où nous nous occupons de toutes les plaintes des agriculteurs de la province. Lors de la dernière crise du marché du bétail de boucherie, j'ai étudié toutes les plaintes et franchement, jamais je n'ai trouvé la banque injuste. J'ai étudié les cas d'une douzaine d'éleveurs mis en faillite par une banque; c'était pour des motifs divers mais presque chaque fois parce que l'éleveur en cause n'avait pas respecté les règles du jeu. Comme l'a dit monsieur ici, l'argent appartient aux banques.

M. Clermont: Il appartient plutôt aux déposants.

M. Jones: En effet, mais ce sont les banques qui détiennent cet argent. Je n'ai jamais pu trouver une banque en tort. La seule chose que j'aie pu leur reprocher c'était l'emploi de cette expression que vous avez vous-même utilisée il y a quelques minutes, «prêt automatique».

M. Hare: Peut-être, mais les taux d'intérêt sont un peu plus élevés qu'aux États-Unis.

M. Jones: Oui, surtout . . .

M. Lumley: Oui, avec la dévaluation du dollar.

M. Jones: La dévaluation du dollar avive la concurrence. Il y a un an, un an et demi, quand notre dollar avait à peu près la même valeur que le dollar américain, les taux d'intérêt américains paraissaient beaucoup plus intéressants.

Pour ce qui est du bétail, nous tenons compte de l'ensemble des coûts de production. Le Comité de l'agriculture du Sénat a jugé que les Américains pouvaient élever du bétail à meilleur compte qu'au Canada. Nous avons longuement étudié la question et nous n'avons pas encore tiré de conclusion.

• 2120

Basically, the number one thing that we would like to bring to the banking industry in Canada today is our beef watch program, which is a program under which we now monitor the beef herds of the world, so to speak. We have figured out a formula under which to do it, rather than counting, which governments did very unsuccessfully because farmers did not like to tell government the truth. We figured out a system that we hope will work, under which we monitor the kills and the percentages of male and female cattle. We know that all the male cattle come to market and we can tell by the percentage

Une chose que nous aimerions que les banques tiennent compte maintenant au Canada c'est notre programme de surveillance du cheptel mondial de bétail de boucherie. Nous avons trouvé une formule différente de celle des gouvernements qui recensaient leurs cheptels, sans succès par ce que les éleveurs ne voulaient pas leur dire la vérité. Nous avons décidé de compter le nombre de têtes abattues et le pourcentage de bêtes mâles et femelles en espérant que cela réussira mieux. Nous savons que toutes les bêtes mâles sont vendues et nous croyons pouvoir prédire d'après le pourcentage de femelles vendues ce qui devrait arriver au cheptel bovin de chaque pays.

[Texte]

of females that come to market fairly closely what should be happening to the beef herds in the different countries.

If we can get educated bankers it will help a long way as far as producers are concerned. But the producer has always relied on his banker as a large source of his information and in Canada the banker is neglected in there in agriculture. But as I have said, I feel in the last few years they have come a long, long way.

Mr. Hare: You mentioned—another question, Mr. Chairman—that the Saskatchewan Prompt Payment Act, I believe, is in effect, and this is not so, as I understand, in Alberta. Does this protect you interprovincially or is it only for your Saskatchewan situation?

Mr. Jones: Yes, it is only in Saskatchewan and just among our dealers, but I think there is similar legislation in different places. I do not know what is in Ontario, or in Alberta, for that matter, but it is not the end and all answer, prompt legislation. So you make it two days. What the hell, you can go broke in two days. Most of these outfits were operating one day and closed the next. That seems to be the way bankruptcies work, any more. It used to be, in agriculture, that you had quite a lot of talk and a fair amount of time and people kind of saw something happening. Now banks have learned, or I presume the banks have learned, if there is hardly any salvage value you make the decision today and grab tomorrow and there is no in between. So prompt payment legislation alone is not the answer. It is part of the total picture.

Mr. Hare: Just one more question, Mr. Chairman. You have five points that you recommended under your earlier brief in the short form that we received a week or two ago. These are the total requests that you have to make through changes in the Bank Act. When you put in the comparison to the American situation, which you stated in your consideration was working satisfactorily and well, it includes some things which are not in here. You have not put in, for instance, packer bonding and this type of thing. Are you saying that these five suggestions, if incorporated in some way into the Bank Act, would satisfy Canadian producers as far as your Association is concerned?

Mr. Benoit: No, we are dealing with the Bank Act now. It is a starting point and I think if we get what we are asking for we will have gone a long piece down the road. The concern is such that we would have to reassess after that happens and decide how much more work we had to do. But I suspect that the whole job would not have been done. In fact I am sure it will not.

The concern is out there on all these fronts, the prompt payment and—If the legislators and the experts on this can find a way of doing it under the Bank Act, that is why we submitted our report on what the problems were in the U.S.; we have the same problems here. We would be very happy but we suspect that there are some areas that will not be covered by the Bank Act and we will have to find another route to get the job done on those. But certainly we feel that under the Bank Act we can go a good piece of the way.

[Traduction]

Si on avait des banquiers avisés, les éleveurs auraient la tâche beaucoup plus facile. À l'heure actuelle, les éleveurs attendent de leur banquier toute une foule de renseignements alors qu'au Canada, on ne leur communique presque pas de données agricoles. Toutefois, je répète que depuis quelques années, on a fait beaucoup de chemin.

M. Hare: Une autre question, monsieur le président. Vous avez dit qu'en Saskatchewan la loi sur le remboursement rapide était déjà en vigueur mais que ce n'était pas le cas en Alberta. Est-ce que la loi protège le commerce interprovincial, ou seulement le commerce en Saskatchewan?

M. Jones: La loi ne protège que le commerce en Saskatchewan et encore, seulement nos marchands. Il y a tout de même des lois semblables ailleurs. Je ne sais pas s'il y en a une en Ontario, ni en Alberta d'ailleurs, mais ce n'est pas très important puisque ce n'est pas une solution idéale. Même si une vente doit être réglée en deux jours, on risque de faire faillite entretemps. La plupart de ces entreprises disparaissent du jour au lendemain. Cela semble être la règle générale des faillites. Auparavant, dans le domaine de l'agriculture, on parlait beaucoup, on prenait beaucoup de temps et on avait le temps de voir ce qui se passait. Maintenant, les banques ont appris la leçon, du moins je le suppose, et si elles croient qu'il y a moyen de récupérer quoi que ce soit, elle prend une décision sur le champ et tout est réglé du jour au lendemain. La solution n'est donc pas de faire adopter une loi provinciale imposant l'acquittement rapide. Ce ne peut être qu'une partie du tableau.

M. Hare: Une dernière question, monsieur le président. Dans un mémoire abrégé que vous nous avez envoyé il y a une quinzaine de jours, vous présentez cinq recommandations. Ce sont là les seules modifications à la loi sur les banques que vous suggérez. Vous dites qu'aux États-Unis, la loi est beaucoup plus satisfaisante et prévoit des choses qu'on ne retrouve pas dans la loi canadienne. Par exemple, il n'est pas question du cautionnement des abattoirs. Voulez-vous dire que ces cinq recommandations suffiraient à satisfaire les éleveurs canadiens, du moins d'après votre association, si on les intégrait à la loi sur les banques?

M. Benoit: Non, il est question de la loi sur les banques maintenant. C'est un point de départ et si nous obtenons gain de cause, nous aurons fait un grand pas. Nos craintes sont si grandes qu'après cela il nous faudra réévaluer la situation et décider de ce qu'il reste encore à faire. Je pense, et je suis même certain que tout cela n'aurait pas été fait.

Tous ces sujets nous préoccupent, le règlement sans délai, etc. Si les législateurs et les spécialistes peuvent trouver le moyen d'imposer cela par la loi sur les banques, ce sera l'idéal, et c'est pourquoi nous exposons dans notre mémoire les problèmes qui surgissent aux États-Unis puisque nous avons les mêmes ici. Nous en serions ravis mais certaines questions ne pourront certainement pas figurer dans la loi sur les banques et nous devons donc trouver un autre moyen. Ce serait quand

[Text]

Mr. Hare: Thank you very much.

The Chairman: Thank you, Mr. Hare. Mr. Wise, do you have some questions?

Mr. Wise: I do not think so, Mr. Chairman. I think most of the questions have been asked. I think it is an excellent presentation. You have the major problems well documented in the case, with the exception, of course, of the prompt payment, and that we recognize I do not think can be dealt with under the terms of the Bank Act. It is, rather, more for provincial legislation.

• 2125

The Chairman: May I ask a question?

Regarding the statutory trusts and the date of June 1977 pertaining to the examples that you have given regarding the United States, was this a follow-through from the large losses that were suffered when the Cattlemen's Bank went bankrupt and they lost \$50 million? Is that why this legislation that you have introduced here was drafted?

Mr. Benoît: No, it was a packing firm in the U.S. that went broke and it was one of the largest ones. Maybe I should not mention names but I think it was American Beef Packers.

The Chairman: But most of the shares were held by Cattlemen's?

Mr. Benoît: They were a very diverse operation, I understand, and I am not sure who the shares were held by.

The Chairman: So you do not relate the event that I mentioned with this legislation—in the U.S.?

Mr. Benoît: Well, certainly, I was following producer concerns in Washington at the time prior to the bankruptcy of this major packing plant and there was quite a bit of noise around before that major bankruptcy. Producers, in presentations to their Congress, were expressing all these concerns and feared that this would happen; and I am sure the example you mentioned was behind it as well. This just happened to be the straw that broke the camel's back.

The Chairman: Mr. Hargrave.

Mr. Hargrave: Thank you, Mr. Chairman.

There are a couple of points that I want to make, through you, Mr. Chairman, but really in response to Mr. Lumley's comments. I think I can come up with a suggestion or at least a partial answer to his comments about how we got into this situation with the banks, and I would say that to a great degree, it can be explained by reason of historical relationship or tradition.

It was not too many years ago, Mr. Chairman, that a producing cattleman—and my experience, of course, is in Western Canada—when he had to go to his banker for an operating loan, and believe me they had to do that very regularly, could never get a nickel of a line of credit on land. And the banks still will not lend money on land, of course. The only thing they would lend it on—they would never lend it on

[Translation]

même déjà beaucoup de retrouver cela dans la loi sur les banques.

M. Hare: Merci bien.

Le président: Merci, monsieur Hare. Monsieur Wise, aimeriez-vous poser quelques questions?

M. Wise: Pas vraiment, monsieur le président. Je crois qu'on a déjà tout demandé. L'exposé a vraiment été très bien fait. Presque tous les problèmes importants sont très bien présentés, à l'exception bien entendu de cette question du règlement rapide qui de toute façon, nous en sommes tous convaincus, ne peut être imposé par la loi sur les banques. Cela devrait plutôt faire l'objet d'une loi provinciale.

Le président: Puis-je poser une question?

Au sujet des fiducies statutaires et de la date de juin 1977 que vous donnez avec les exemples américains, s'agit-il de l'incidence des pertes considérables résultant de la faillite de la Cattlemen's Bank, à la suite de laquelle les gens ont perdu 50 millions de dollars? Est-ce la raison pour laquelle la loi que vous présentez dans votre mémoire a été rédigée?

M. Benoît: Non, c'est au moment de la faillite d'un abattoir-conserverie américain, l'une des firmes les plus importantes, que la loi a été rédigée. Je ne devrais peut-être pas citer de noms mais je crois qu'il s'agissait d'*American Beef Packers*.

Le président: Mais la plupart des actions appartenaient à la Cattlemen's Bank?

M. Benoît: C'était une société assez dispersée je crois, alors je ne sais pas à qui au juste appartenaient ces actions.

Le président: Vous ne faites donc pas un rapprochement entre l'événement dont j'ai parlé et la loi américaine?

M. Benoît: Avant la faillite du grand abattoir-conserverie, je défendais les intérêts des éleveurs à Washington. Je sais donc que bien des bruits couraient déjà. Dans les mémoires qu'ils ont présentés au Congrès, les éleveurs ont exprimé toutes leurs préoccupations et la crainte de cette fameuse faillite. Le cas que vous citez n'est certainement pas étranger à l'affaire non plus. Disons que c'était la goutte qui a fait déborder le vase.

Le président: Monsieur Hargrave.

M. Hargrave: Merci, monsieur le président.

J'ai quelques observations à faire en réponse à celles de M. Lumley. Je pense avoir une idée ou plutôt une explication partielle de l'aboutissement de nos rapports avec les banques. Dans une grande mesure, on peut l'expliquer par le passé ou la tradition.

Il n'y a pas bien longtemps, un éleveur de bétail de l'Ouest du Canada ne pouvait jamais obtenir un sou de crédit avec ses terres en garantie, même s'il demandait très régulièrement à sa banque des prêts pour son exploitation. Encore aujourd'hui, les banques refusent de prêter avec des terres en garantie. La seule garantie qu'elles acceptent, c'est le bétail, même pas

[Texte]

machinery or equipment, or anything like that—was cattle. That was the only way in which you could get a line of credit.

Those were the days, I want to hasten to point out, when cattle were exceedingly cheap. In the thirties, I need only remind you that the price was down to two and three cents a pound for steers, and for cows, less than a cent a pound. It took a lot of numbers to make a reasonable line of credit.

The banks in those days, probably with very good reason, insisted on some means of having a guaranteed first claim on those cattle if the line of credit was forfeited. And that, as I said, tradition or historical side of the relationship between the cattle industry and their bankers probably has persisted.

Now, of course, the requirement on the basis of the value of cattle is—well, like today of course, with the highest prices in our history: it is ridiculous. You can get a little dizzy multiplying dollars by the numbers of head, right today. But this is a far cry from just a very few years ago. I would suggest that that is how we got into this situation.

As Mr. Jones indicated, there was always a pretty good rapport between the banker and the cattlemen; and along with it went this word-of-mouth tradition which is still there. You buy and sell hundreds of thousands of dollars worth of cattle over the telephone, and it is amazing how you develop a rapport with people that you hardly ever see but talk to, and how you agree on what they call “condition”: that is, the condition of the cattle when they are weighed; how many hours off water, or full or empty, and so on. This is still the backbone of the total industry. A banker is very much involved in that, in that a word of mouth and a man's reputation is very much a part of it.

• 2130

The other comment I wanted to make also in regard, Mr. Chairman, to Mr. Lumley's comment is a question about a comparison between Canadian and American banks. I have had some personal—not banking experience but personal knowledge by way of mutual friendship over many years with what I think is best described as several family-type banks in the sand hill country of Nebraska, in Nebraska's sand hills, which is a tremendously large ranching state in the western part of it, and in that country they have traditional family-type banks that are quite private. History has been a rocky one in that lots of them have failed, but of those that persisted, and there are still lots of them, I do not think there is any doubt that they became much better informed about the cattle industry. Their brothers and uncles are all involved in the cattle industry and a branch of the family runs a bank. Among other things, they were always able to supply longer term lines of credit than our Canadian banks were and they became much more knowledgeable than our Canadian banks. I am tempted to tell you about the early days story about Canadian bankers who were worried about some of their loans and went out to count the cattle and their cattlemen arranged to run them around the corner of the hill and back through again and nobody was any the wiser. Now, that actually did happen. But

[Traduction]

l'outillage agricole ou autres biens meubles. C'est vraiment la seule garantie reconnue.

Je m'empresse d'ajouter que c'était au bon vieux temps, quand le bétail se vendait à vil prix. Je n'ai pas à vous rappeler que dans les années trente les bœufs se vendaient deux ou trois cents la livre et les vaches moins d'un cent la livre. Il fallait donc beaucoup de bêtes pour obtenir un prêt d'un montant raisonnable.

A l'époque, et sans doute avec raison, les banques tenaient absolument à avoir une créance prioritaire sur le bétail en cas de faillite. Je crois qu'on n'a jamais abandonné cette façon de voir les relations entre les éleveurs de bétail et les banques.

Cette exigence du bétail en garantie est absolument ridicule, même si aujourd'hui les prix sont plus élevés que jamais auparavant. On a le vertige à multiplier le nombre de bêtes par leur valeur. On est très loin de ce qui se passait il y a quelques années à peine. Peut-être est-ce là l'explication de la situation actuelle.

Comme l'a dit M. Jones, les banques ont toujours eu d'excellentes relations avec les éleveurs de bétail et on a toujours gardé cette tradition du respect de la parole donnée. On vend et on achète des centaines de milliers de dollars de bétail par téléphone et il est toujours étonnant de constater quelles bonnes relations on peut avoir avec des gens qu'on ne voit presque jamais, mais auxquels on se contente de parler, étonnant aussi de voir comment on peut s'entendre sur la santé du bétail, sur son poids. On se fait confiance quand il s'agit de déterminer, pour la pesée, depuis combien d'heures les bêtes n'ont pas bu, de savoir si elles sont à jeun ou non, et ainsi de suite. Après tout c'est la clé de voûte de tout le secteur. Les banques aussi tiennent énormément compte de la réputation d'un homme quant au respect de la parole donnée.

Je tiens aussi à ajouter, pour faire suite à ce qu'a dit M. Lumley qui, en réponse à une question, a fait la comparaison entre les banques canadiennes et américaines. Personnellement, je n'ai jamais travaillé dans le domaine bancaire mais j'ai de très vieux amis qui possèdent plusieurs banques du genre disons familial, dans la zone des collines sablonneuses du Nebraska. Cette région se trouve dans l'ouest de l'État où il y a d'immenses ranchs et où il y a aussi plusieurs banques qui appartiennent à des familles et se lèguent de père en fils. Leur histoire a été assez mouvementée et plusieurs ont fait faillite, mais celles qui ont survécu, c'est-à-dire la plupart, ont certainement beaucoup appris sur l'élevage du bétail. Une branche de la famille fait l'élevage bovin extensif tandis que l'autre administre une ou plusieurs banques. Ces banques ont toujours pu accorder un crédit à plus long terme que les banques canadiennes et elles sont aussi beaucoup mieux renseignées qu'elles. Je ne puis m'empêcher de vous raconter une histoire de pionniers, à propos de banques canadiennes qui, s'inquiétant de certains de leurs prêts, ont décidé d'aller dénombrer des troupeaux tandis que les éleveurs eux, à leur insu, s'amusaient à faire passer et repasser leurs bêtes entre les collines, et les banquiers n'y voyaient que du feu. Ce n'est pas une blague, c'est la stricte vérité. Je m'empresse d'ajouter que je suis

[Text]

I want to hasten to agree with Gary Jones when he pointed out that the banks now in introducing their agricultural representatives made a big change in this respect. They are much better informed and so are their respective bank managers.

The only other comment I want to make is that, Mr. Chairman, it is not very often we in the agriculture committee come to your finance committee meetings, but I have to feel that the cattlemen themselves, through their representatives here tonight and their Association, have I think, a very commendable suggestion to the revision of the Bank Act. I hope, Mr. Chairman, that serious consideration will be given to it and I hope that at the appropriate time I will be able to come back before you and help bring in appropriate amendments, if that is the way we go about it, if that is necessary. I thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Hargrave. As you know, this is an unusual procedure for this Committee. This is a piece of legislation that was referred to us certainly not in its final form. We have had the Canadian Federation of Agriculture and now, the Canadian Cattlemen's Association, and both are making not specifically the same points that were mentioned tonight but I think pretty well addressing themselves to the same problems. So I am sure this will be taken into consideration.

In the name of the Committee I would certainly like to thank the Canadian Cattlemen's Association, particularly Mr. Jones, the Vice-President, and Mr. Benoit, the Director of Government Affairs, for appearing before us under very trying circumstances due to the weather—not to the climate in the Committee—and hoping that the two other members will eventually get to their destination safely.

The next meeting of this Committee will be next Tuesday morning, January 30, at 9.30 a.m., in the same room. At that particular time we will have representatives of the Royal Bank of Canada.

This meeting is adjourned to the call of the Chair.

[Translation]

d'accord avec Gary Jones: c'est presque une révolution que les banques aient maintenant recours à des spécialistes en agriculture. Elles sont donc beaucoup mieux renseignées, et leurs gérants aussi.

Monsieur le président, il est bien rare que des membres du comité de l'Agriculture assistent aux séances du comité des Finances, mais je me dois de dire que les éleveurs de bétail, par l'entremise de leurs représentants et de leurs associations, ont suggéré des modifications très pertinentes à la Loi sur les banques. J'espère qu'on y attachera toute l'importance voulue et qu'en temps opportun je pourrai venir vous aider à présenter les divers amendements, si on choisit cette façon de faire, et s'il le faut, bien entendu. Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Hargrave. Vous savez que nous suivons une procédure tout à fait inhabituelle pour le comité. Ce projet de loi qu'on nous a renvoyé est certainement fort différent du texte définitif de la loi. La Fédération canadienne de l'Agriculture et, aujourd'hui, l'Association canadienne des éleveurs de bétail ont comparu pour nous exposer les mêmes problèmes sans toutefois faire des observations identiques. Je pense qu'on ne manquera pas d'en tenir compte.

Au nom du comité, je tiens à remercier l'Association canadienne des éleveurs de bétail, en particulier M. Jones, le vice-président et M. Benoit, le directeur des Affaires gouvernementales, d'avoir comparu dans des circonstances vraiment pénibles, non pas en raison du climat qui règne au comité, mais bien à cause du mauvais temps. J'espère que les deux autres députés arriveront chez-eux sains et saufs.

Le comité se réunira à nouveau le mardi 30 janvier à 9 h 30, dans cette même salle. Nous aurons alors comme témoins des représentants de la Banque Royale du Canada.

La séance est levée.

APPENDIX "FTEA-5-B"

BILL C-57 AND THE REVISION OF
THE BANK ACT*

A BRIEF
PRESENTED TO THE
HOUSE OF COMMONS STANDING COMMITTEE ON
FINANCE TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

SUBMITTED BY

PROFESSOR JOHN C. PATTISON
SCHOOL OF BUSINESS ADMINISTRATION
UNIVERSITY OF WESTERN ONTARIO
LONDON, ONTARIO N6A 3K7
(519)679-3358

*This submission is based upon parts of my forthcoming book, Financial Markets and Foreign Ownership to be published by the Ontario Economic Council, and parts on a forthcoming article "The Regulation of Social and Economic Activity in a Viable Confederation" to be published in Confederation at the Crossroads: The Search for a Federal-Provincial Balance by the Fraser Institute, edited by M. Walker, ISBN No. 0-88975-025-4.

Introduction

The decennial review of Canadian banking legislation is an event of far greater importance than it appears at first sight, and the current revision is in many ways more important than most.¹ Obviously, because competition overlaps financial markets what happens to the banking sector will have a major impact upon the whole Canadian financial structure. But much of the Canadian financial structure is provincially regulated, and not subject to either the Bank Act nor to federal legislation in general.

In such circumstances, the success of a federal revision of the Bank Act is difficult to appraise for the overall effects. At a time of concern over federal-provincial relations, there are lessons to be learned here. Another aspect of this decennial revision which merits attention is the process of public decision making that underlies and supports legislative changes in a compulsory decennial fashion.

At the outset, I would like to point out that I can imagine no more important piece of legislation than a good Bank Act revision. There is much that is positive and progressive about Bill C-57. Consequently, nothing is said about these aspects, with the following minor exception.

¹As you will observe in my brief, the considerations I discuss are long term in nature and it would be presumptuous on my part to believe that you can readily attack some of the bigger issues involved in this revision. Bill C-57, while progressive and full of desirable compromises, does not attack some of the bigger issues which the federal regulation of the financial sector should deal with.

Decennial Revisions

At a time when governments are in gross disrepute, it is appropriate to congratulate the originators of the decennial revisions of the Bank Act. Unlike taxation and government spending which are reviewed frequently in budget debates, audits and committees, regulations and the regulators are scrutinized far less regularly. Perhaps this is even more true of provincial governments than the federal government. Legislators rarely look back on their past actions in the regulatory sphere. Often the behaviour of regulatory bodies is difficult to analyze because of the internal nature of decision-making and a lack of relevant public statistics. Furthermore, assessing the effectiveness of alternative forms of regulations is very difficult and full of compromises and value judgements. In such circumstances, a decennial revision of the Bank Act is an admirable requirement. It is only because there have been criticisms of this process in the press that I have felt it necessary to mention this factor. Personally, I believe decennial revisions should be compulsory for almost all legislation, although this would lengthen the work year for Parliamentarians. Obviously, there is nothing to stop Parliament dealing with any legislation, including the Bank Act at any time it wishes to do so.

Constitutional Questions

The regulation of financial institutions in Canada leaves much to be desired. Although most major countries have a national capital market, the regulation of financial markets in Canada is, for the most part, a matter for provincial jurisdiction under section 92 of the B.N.A. Act. Banking is a

federal responsibility although some banking functions are regulated by the provinces. It seems very clear that Bill C-57 has not taken adequate cognizance of the implications of this situation for the development of Canadian capital and finance markets. The Bank Act is a federal responsibility for sound economic and constitutional reasons. Its chief failing is that it should encompass a wider range of financial intermediaries, many of which are now regulated by the provinces.

Because the markets of financial institutions often overlap irrespective of the regulatory framework, the overlapping of authority tends to either unduly constrain the business a firm can engage in, to the detriment of consumer and institution alike, or it raises the firm's costs. It may do both. The 1976 report by the Economic Council of Canada, Efficiency and Regulation (page 55) reflects part of the complexity of this regulatory environment:

Trust and mortgage loan companies can be incorporated under federal and provincial jurisdictions and are restricted in their consumer and commercial lending activities by both federal and provincial legislation. In addition, any federally incorporated trust or mortgage loan company must receive a licence from provincial authorities ... the trustee activities of trust companies ... are governed by provincial legislation regardless of where they are incorporated. Conversely, provincially incorporated trust and mortgage loan companies ... in many provinces are required to qualify for deposit insurance under the Canadian Deposit Insurance Corporation.

The Economic Council also noted that a federally incorporated financial intermediary is regulated by at least three Ottawa agencies.

The inadequacies of the regulation of financial intermediaries are well known and have been documented or criticized by a number of studies. Over-specialization and restrictions on operations because of the compartmental-

ization of regulations seem to be the major problems. Institutions restricted by regulations according to name or place of incorporation are not permitted to reduce risk or increase yield by acquiring particular assets or liabilities or offering certain services to customers. These restrictions virtually ensure that the depositor is injured in the process. Financial intermediation is flawed, increasing the cost and number of institutions who intermediate between those with surplus funds and those able to use them. This is a process which is central to capital formation and growth.

Initial proposals to revise the Bank Act were confounded by a federal proposal to bring more deposit taking institutions under the federal authority. Many of these were provincially regulated. Although such a move is desirable, it is a well-known principal of monetary economics that reserve requirements are not necessary as a method of monetary control - they are a tax which provides an interest-free loan to the federal treasury. Bringing provincially regulated bodies into a poorly conceived federal scheme is likely to promote neither national unity nor an efficient financial system.

Securities legislation - a matter of exclusive provincial jurisdiction illustrates the lack of a Canadian capital market. The securities market must be national if we can talk about an integrated Canadian capital market. An offer of securities made on a nationwide basis must comply with the prospectus and other requirements of ten provincial securities commissions although cooperation among the provincial governments has reduced the complexity and cost of this task.

Regulation of the securities' market is defective in that the provincial limits preclude the proper execution of many regulatory responsibilities. The resources of the provincial securities administrations are spread too thinly

and are likely to lverlap or to be misallocated in other ways. The interprovincial and international aspects together with the defects of provincial jurisdiction point to a federal jurisdiction as with the Bank Act. This can be justified constitutionally either by reference to pogg power (peace, order and good government); the trade and commerce power; and criminal law powers - all federal powers under the B.N.A. Act.

Proposals have been made to bring provincial securities trading and underwriting under the federal authority. Currently, they are protected by provincial legislation. The Report of the Royal Commission on Banking and Finance (1964) prepared for the previous revision of the Bank Act noted that underwriting syndicates tended to ossify and new firms find it almost impossible to participate. The case for federal policy to apply to what is currently an inappropriately allocated provincial domain is compelling.

The federal control of Canada's capital markets is necessary to prevent barriers to the inter-provincial flows of funds. The Canada Pension Plan (CPP) and the Quebec Pension Plan (QPP) as well as provincial plans for civil servants place funds in the province in which they are collected rather than on the basis of yield or benefit to the future pensioner. These funds usually go into provincial bonds. If the CPP and QPP move to a fully funded basis, this problem could become more serious. Also, provincial governments, such as Quebec's, have suggested from time to time that more of the funds of provincial life insurance companies, as an example, should be invested in the province. If Canada is a common market and the interests of investors, depositors and pensioners are to be protected from the whims of eleven governments, such proposals should be strenuously rejected.

The Bank Act should deal with a far broader class of financial intermediary, and in so doing would promote the integration of the Canadian capital market.

Problems such as those arising out of the Sun Life affair are partially or largely the result of such past failures of policy. Capital markets have no business being in the provincial domain.

Competition and Change in Canadian Financial Markets

The last 110 years has seen competition in financial markets increase steadily. Each revision of the Bank Act seems to bring about greater liberalization of the activities of the institutions. For example, in the 1967 Bank Act revision, various impediments to chartered bank operations were removed, namely the interest rate ceiling and the effective prohibition on conventional mortgage loans. On this occasion, looking at Bill C-57, changes in the method of becoming a bank, provisions to allow leasing, factoring and other "new" bank services are welcome. The Canadian Payments Association Act is desirable. The provisions to allow foreign banks to deal in Canada is, if anything, a retrograde step since they exist here already and Bill C-57 merely acts to limit their activities.

The process of financial liberalization has been slow because, generally speaking, neither the regulated nor the regulators desire significant change. Many of the submissions and public speeches of financial market executives leading up to the initial proposals and the subsequent revisions made this abundantly clear.

However, it should be clearly recognized that there are few compelling economic reasons to restrict competition among financial institutions. One legitimate reason is to reduce conflicts of interest. The separation of trust activities from banking operations is the clearest example where market segmentation has been used to prevent such conflicts. The price paid for this type of restriction can be seen in the limited competition for trust functions.

However, other areas, where the acknowledgement of conflict of interest is at least as great, go uncorrected. For example, the conduct of securities underwriting and securities retailing under one roof is admitted by almost all brokers to lead to activities which are likely to be prejudicial to individual investors. Since underwriting revenue is concentrated in major corporations while there are hundreds of thousands of individual investors whose interests are diffuse and where the costs of action and information relative to any gains are large, integrated brokerage firms act accordingly and rationally. The point here is not to belabour the securities industry, but merely to point out that there are many potential conflicts of interest. They can be potentially alleviated by reducing competition, but the political process has chosen to deal with only a select few.

We in Canada have developed a healthy but extremely regulated deposit taking sector. These financial firms have been prevented from engaging in certain activities, such as investing in equities, because of perceived dangers of further concentration which Canadian politicians and government officials have from time to time associated with financial markets in Germany and Japan.

Given the fixed costs of operating extensive branch networks of deposit taking institutions in Canada, financial liberalization to allow these firms to serve wider financial needs could only increase the performance of the Canadian economy by mobilizing and intermediating more funds in a less costly way. If entry were made easier and the barriers separating financial functions removed, competition would be robust. Since there are extensive regulatory bodies currently operating, provincial securities commissions, Registrars of trust and loan companies, the Inspector General of Banks and so forth, market segmentation is likely to be redundant and a costly way of

eliminating conflicts of interest. There is no shortage of literature to support the above views.

The accompanying table illustrates that Canada has one of the more concentrated banking systems in the world. This is not evidence that there is a lack of competition; however, it illustrates the fact that we have chosen to have a financial system with a relatively small number of large participants. By international standards, our banks are not nearly as large as their competition in overseas markets for international funds, an area that is of increasing importance for Canadian borrowers.

While the simple point being made is that the liberalization of financial markets should be encouraged and speeded up in the best interests of Canadian industry, Canadian savers, and likely the Canadian financial institutions themselves, the forces acting in a restrictive manner are great. For example, at the 1976 Ontario Securities Commission hearings on whether to continue with fixed commission rates, one Toronto broker stated "We believe the time has come for less competition between market places in Canada rather than more."¹ These industries would not want a national capital market as their interests are served by provincial regulation, however undesirable this may be from a national point of view.

Government regulations have continued to hinder liberalization. For example, in many areas of Canada, the chartered banks are the only institutions able to arrange securities transactions for clients. Provincial securities

¹P. Howe (1976) "Cost Sharing Problem is Forecast to Worsen if Fixed Rates Scrapped", Globe and Mail Report on Business, July 28, B2.

FOUR FIRM CONCENTRATION RATIOS FOR BANKING IN
VARIOUS COUNTRIES IN 1974 AND 1978

	<u>1974</u>	<u>1978</u>
Netherlands	.96	.92
Canada	.90	.93
Australia	.78*	.81
France	.69	.83
Spain	.54	.40
Italy	.47*	.45
Germany	.28	.30
United States	.23	.25
Japan	.23	.20

*1973.

Source: Assets of the individual banks were taken from "The Top 300" The Banker, 1975, pp. 677-729, and June 1978, pp. 97-157. Assets of the banking system were taken from International Financial Statistics, International Monetary Fund, various issues.

Note: International comparisons are always difficult because of different statistics and institutional practices. These ratios are subject to the same qualifications and should be viewed merely as a rough ranking rather than any absolute indicator of competitiveness.

legislation and intent seem to be directed towards severely curtailing these useful bank activities. Furthermore, as the Canadian Bankers' Association has noted, "many customers in large centres prefer to deal with their bank rather than with someone whose interest is primarily in selling."¹ The Bank Act could assert federal paramountcy in this area to improve the services offered to consumers and efficiency in the delivery of banking services.

The provinces have been a factor in limiting competition. In a 1975 speech to the Trust Companies Association of Canada, the then Minister of Consumer and Commercial Relations for Ontario, Sidney Handleman, stated, "Nor do I personally favour the economic concentration that could result if the distinctions between types of financial institutions were eliminated."² This statement is self contradictory, since eliminating such distinctions would increase competition in the sub-markets in which the institutions were involved. The Minister stated "Nor do I see much advantage to the consumer in expanding competition between banks and trust companies in the area of consumer lending."³ However, consumer loan rates declined rapidly after the 1967 Bank Act revision which allowed more chartered bank competition with consumer loan and finance companies. This suggests that there are gains to society to be exploited by increasing competition. Whether there are still gains to be obtained from increased competition is irrelevant. Industry, particularly financial firms, should not be prohibited from expanding any service for which it can see the market and for which it will bear the risk, nor should governments be required to protect industries from their own actions.

¹Canadian Bankers' Association (1975) The Industry Brief (Toronto: Canadian Bankers' Association).

²S. Handleman, "Notes for an Address to the Trust Companies Association of Canada" Ministry of Consumer and Commercial Relations, Toronto, May 28, 1975, p. 9.

³Idem.

The point I wish to make is that by ignoring the economic requirements for an integrated, economically sound Canada, financial markets legislation such as the Bank Act will ultimately encourage regional bickering and alienation. This was very obvious before Bill C-57 removed some of the federal-provincial conflicts, but there are many other issues which could emerge.

The response may be that any alternative is impractical given the regional preferences and strong political wills of our 10 provinces. However, the point of this current section of my brief is to point out that the long term trend is to financial liberalization and this is desirable. By freeing the financial system of constraints, accordance with a federal regulatory framework would be sought, not shunned, on a national basis. This would not only promote national unity, but would be in the best interests of the efficiency of the financial system.

Foreign Banks

Bill C-57 imposes a number of limits on foreign bank activities. It will be recalled that the previous revision of the Bank Act attempted to deal rigorously with this issue and merely forced these banks to act as provincially incorporated companies. While it is possible to view this impotence of federal policy makers with favour in that it shows that restrictive policies cannot stifle competition in the marketplace, it does sadly point out the inadequacies of our constitution in dealing with an important area of the economy.

The restrictions on foreign banks to 15 percent of total commercial lending, and the restrictions on individual banks are misguided retrograde steps. They are wrong not because the 15 percent limit is likely to be pierced, but because they remove the most likely source of innovation in our large concentrated branch banking system.

I find two other general problems with these restrictions. If we have a successful, efficient Canadian banking system (and it is an industry where it cannot be said as it is of other Canadian industries that the firms are not large enough to reap economies of scale), why can these companies not compete on an equal basis with foreign banks? Previously, foreign banks were not subject to reserve requirements or the other regulations affecting our banks. Consequently, they used to be at a competitive advantage. But after the Bank Act is revised, they should be on an equal footing.

As a small consumer of bank services, I particularly dispute the limitation of foreign banks to five branches. This will likely mean that these banks will seek wholesale or corporate bank business rather than the retail business of workers, housewives and so forth. It is in this area that the administered rates of the large banks, the expansionary monetary policy of the last ten years which has depressed real interest rates, and the confiscatory tax system that takes no cognizance of the impact of inflation on assets has had the effect of eroding year by year the real value of people's savings to either subsidize bank borrowers or transfer revenue to the tax authorities. Keep in mind that interest income is taxed even if inflation is more than the capital sum and the interest payments.

The accompanying table illustrates the trend in real interest rates (before tax) for non-chequable bank deposits and long term government of Canada bonds.

As a consumer looking for more aggressive competition for my non-chequable (or chequable) bank deposits, I had looked forward to foreign bank competition as a potential answer to this situation. After the last Bank Act revision, competition was greatly strengthened, for a very short period of time. In fact, in mid-1969, the Bank of Canada asked the major banks to compete less aggressively for large denomination term deposits. Since that time, the spreads for most periods between lending and borrowing rates have been much wider.¹

Striking those restrictive provisions in Bill C-57 which apply strictly to foreign banks would be a major change for the better.

The Revision Process

The previous revision of the Bank Act began with the Porter Commission whose influential report was published in 1964. This formed the basis for the actual changes in legislation in 1967. On this occasion, we have had a smaller scale revision with the intellectual input coming from the Economic Council of Canada. The Council hired some of Canada's best economists (and those of other countries as well) to produce their consensus report.

¹For more details and, in particular, the relevant data, see J.C. Pattison, "Bank Deposit Competition: The Canadian Experience", The Bankers' Magazine, February, 1972.

TABLE 2

Real Interest Rates on Chartered Bank
Non-Chequable Savings Deposits (NCSD) and on Long Term Government
of Canada Bonds (LONGBO)

<u>Year</u>	<u>Inflation Rate (p)</u>	<u>Rate on NCSD (i₁)</u>	<u>LONGBO (i₂)</u>	<u>Real₂ NCSD²</u>	<u>Rates¹ LONGBO²</u>
1967	3.6	4.5	5.9	.8	2.2
1968	4.0	5.0	6.7	.96	2.6
1969	4.6	6.5	7.6	1.8	2.9
1970	3.3	5.5	7.9	2.1	4.5
1971	2.9	4.0	6.9	1.06	3.9
1972	4.8	4.0	7.2	(.8)	2.3
1973	7.6	6.75	7.6	(.8)	0
1974	10.8	8.75	8.8	(1.9)	(1.9)
1975	10.8	7.25	9.5	(3.3)	(1.2)
1976	7.5	7.5	8.5	0	.7

1. $\left(\frac{1+i}{1+p} - 1\right)$

2. Brackets indicate negative numbers.

Source: Bank of Canada Review, various issues.

Efficiency and Regulation¹: The ECC Study

As an economic analysis, the ECC study is not without flaws. Some of these have been pointed out by J.A. Galbraith and A.L. Guthrie in an article in Canadian Public Policy². What is surprising is not fallibility, but the large number of advisers on contract to the Council who clearly knew better. The question is, therefore, why did these gremlins enter into the report? The answer one hears is that the Council provided its drafts to those in the government for their advice. In many respects, the government would not want some of the correct changes because these would have altered traditional ways of behaviour³. Reserve requirements are only one example.

The disturbing point is that the Economic Council of Canada has a role to play as an independent agent in the policy formation process. To sacrifice this is understandable from their point of view, since the senior officers and economic advisers are basically interchangeable with the civil service. Although understandable, it lowers the credibility of both the Council and the policy formation mechanism.

Nonetheless, this Committee may want to keep in mind this lesson for future activities. Royal Commissions, as with the 1967 Bank Act revision and the 1964 Porter Commission report are likely more independent and objective.

¹Efficiency and Regulation - A Study of Deposit Institutions, Ottawa, Economic Council of Canada, 1976.

²"Canadian Banking Legislation Ottawa Style: Principles or Pragmatism", Canadian Public Policy - Analyse de Politiques, Winter 1977.

³On the other hand, speeches by the Council's Vice-Chairman, George Post, criticized the government White Paper for not going far enough.

Conclusions

1. Decennial reviews are desirable.
2. The federal-provincial issues involved have not been properly handled.
3. Further liberalization, particularly for foreign banks, is desirable and could easily be accomplished.
4. Royal Commission reports (as with the 1967 Bank Act revision) are probably better than receiving advice for the Economic Council of Canada where the views of the government may have too strong a representation.

SUBMISSION OF IAN D. SINCLAIR
CHAIRMAN AND CHIEF EXECUTIVE OFFICER
CANADIAN PACIFIC LIMITED
TO THE
HOUSE OF COMMONS STANDING COMMITTEE
ON
FINANCE, TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS (BANK ACT STUDY)

August 31, 1978.

1. Canadian Pacific Limited, originally named the Canadian Pacific Railway Company, was founded in 1881 pursuant to an Act of the Parliament of Canada and is one of Canada's oldest business enterprises.

2. While its original incorporating documents contemplated the construction and operation of a railway connecting the seaboard of British Columbia with the railway system of Canada, the Company has been successful, over a period of time, in broadening and developing its original railway interests into an interest in transportation generally and, beyond the confines of transportation, has succeeded in following a process of diversification which has led to the formation of a network of subsidiary companies, many of which can now lay claim to exist and develop in their own right.

3. Very few of Canadian Pacific's present-day business interests are confined exclusively to Canada. Indeed, the present-day parent company can be accurately described as a transnational corporation -- a highly diversified international Canadian business enterprise.

4. It is not without significance that Canadian Pacific has had a long, close and mutually beneficial association with the banking community. Of interest is the fact that two of its original incorporators, namely, George Stephen, subsequently the Right Honourable Lord Mount Stephen, and Richard B. Angus held the office of President of the Bank of Montreal. These men, along with twelve other senior officers of the Bank of

Montréal and five senior officers of the Royal Bank of Canada, have been members of the Board of Directors of Canadian Pacific Limited during its 97 years of existence and their contribution has been enormous. So far as I am aware, the record of that experience over 97 years does not disclose any problem relating to or arising from a conflict of interest.

5. Quite apart, however, from historic associations, there are very few services provided by banks which Canadian Pacific and its subsidiaries do not require and utilize. Some of these services are provided by the Canadian chartered banks and by subsidiaries of foreign banks. In foreign countries, Canadian Pacific uses the services of the banks of those countries and also the services of the Canadian banks, many of which have banking operations in those countries. It will, therefore, be seen that Canadian Pacific has a very direct interest in banking legislation and in Bill C-57.

6. The principal Canadian banks are large by any measurement in terms of their operations in Canada and their importance to the Canadian economy and to business growth is difficult to overstate. While they have a history exceeding a century of engaging in international banking operations in such places as London, New York and the Caribbean, their international operations have expanded markedly in the last decade. This expansion can be explained by the development of the Eurodollar market, where Canadian banks must compete with foreign banks for large U.S. dollar deposits, and by the increasing activities of multinational corporations. The Canadian banks have demonstrated their ability to compete with foreign competition and the fact

is that during the last decade their foreign currency assets and liabilities have increased much more rapidly than their Canadian dollar assets and liabilities.

7. It is submitted that the basic aim and thrust of the current decennial Bill to revise the Bank Act should be to make the banking business more competitive within Canada and to reduce, where possible, the degree of legislative restraint that the law now imposes on banking operations. The Bill should be examined in that context. If competition can be increased and restrictions reduced, then Canadian business enterprise and Canadians generally will be the ultimate beneficiaries in terms of reduced banking costs and meaningful financing alternatives.

8. It is submitted that three clauses of the present Bill require examination and amendment in the context which I have mentioned and reference will be made to them in the order in which they appear in the Bill.

(i) Clause 59

Subject to a few narrow exceptions, this clause, if enacted, will prohibit an officer or employee of a Canadian bank from serving as a director of other Canadian corporations "except when the Bank of which he is an officer or employee deems it advisable for the purpose of better securing the repayment of a loan made by the Bank to the corporation".

It is stated that this clause has been inserted to avoid conflicts of interest. Oddly enough, the quoted exception addresses itself to one of the very few circumstances, perhaps the only one, in which a conflict between a bank and its borrowing customer might conceivably arise.

The fact is that bank officers, who serve as directors of other corporations, have been scrupulously careful to avoid any conflict between their duty to the bank and their duty to the corporation of which they are directors. Should a conflict in fact develop, they declare their interest in accordance with well established corporate law principles and do not take part in the discussion of or vote on that matter.

The truth is that a restriction of this kind will work a serious disservice both to the Canadian banking community, on the one hand, and to Canadian business enterprise, on the other. Canadian business enterprise needs the expertise, experience, and judgmental qualities of mind that senior bank officers can provide in their capacities as directors and, equally important, senior bank officers require, in terms of their own development, the leavening that can result from their active participation on boards of other Canadian corporations.

It is a source of regret that Bill C-57 departs in so significant a respect from the principles of the Canada Business Corporations Act. The observations of the commissioners who reported only recently upon Corporate Con-

centration in Canada are of interest in this regard. It was their view, after examining a great deal of relevant factual material, that senior officers of a bank should accept an outside directorship only with the prior consent of the bank board but, moreover, that legislation of the kind here in question is not appropriate -- page 256.

I concur with the view that legislation of this kind is unnecessary and inappropriate but I also submit that it will have a serious, debilitating effect on the banking community and on Canadian business generally. It is unjustified legislative overkill and should be deleted.

(ii) Clause 204(1)(g)

This clause, if enacted, will require a Canadian bank to maintain a primary reserve of 3% of such of its deposit liabilities as are foreign currency deposit liabilities used to finance domestic transactions. In contrast, it is interesting to note that the Federal Reserve Board in the U.S.A. has recently reduced to zero from 4% the reserve requirements on foreign currency borrowings (mainly Eurodollar) used in domestic lending operations by banks in the U.S.A. The present law does not impose any reserve requirements in relation to foreign currency deposits. The impact of this change in the law will operate to increase the interest rates at which Canadian banks will be able to loan money and will injure materially their competitive position in relation to foreign banks that are not forced to meet this requirement.

Although this new reserve requirement is directed at all banks, including subsidiaries of foreign banks operating in Canada, it is highly probable that only Canadian banks will have to meet this requirement since subsidiaries of foreign banks will simply arrange to make foreign currency loans to Canadian companies from abroad, thus circumventing the reserve requirement.

It is not in the interest of the Canadian banking community nor in the interest of Canadians generally to prejudice the competitive position of Canadian banks in this way and it is therefore submitted that this clause should be deleted.

(iii) Clause 294(5)

While the Bill will permit foreign bank operations in Canada through Canadian bank subsidiaries and thus increase competition within the banking industry, the effect of this clause, if enacted, will be to limit the size of total assets of foreign bank subsidiaries to 15% of the total commercial financing in Canada by all banks as shown from time to time in the most recently published compilation of Schedule Q.

This arbitrary restriction of the assets of foreign bank subsidiaries, the upper limit of which is estimated at about \$7 Billion as of the end of last year, will seriously undermine the competitive climate that the Bill otherwise seeks to engender.

It is submitted that the Canadian banking

community can and should be expected to compete on equal terms with foreign banking interests and their Canadian subsidiaries, and that it is in the interests of Canadian business enterprise and the Canadian public that they do so within the framework of banking legislation that will foster that result. It is submitted that this restriction is counterproductive and should, therefore, be deleted.

LE BILL C-57 ET LA RÉVISION DE
LA LOI SUR LES BANQUES*

MÉMOIRE
AU
COMITÉ PERMANENT DES COMMUNES DES
FINANCES, DU COMMERCE ET
DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

PRÉSENTÉ PAR

LE PROFESSEUR JOHN C. PATTISON
ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES
UNIVERSITÉ WESTERN, ONTARIO
LONDON (ONTARIO) N6A 3K7
(519) 679-3358

* Le présent mémoire se fonde partiellement sur mon prochain livre, Financial Markets and Foreign Ownership qui sera publié par le Conseil économique de l'Ontario et partiellement sur mon prochain article "The Regulation of Social and Economic Activity in a Viable Confederation" qui sera publié dans Confederation at the Crossroads: The Search for a Federal-Provincial Balance par le Fraser Institute, édité par M. Walker, ISBN no. 0-88975-025-4.

Introduction

La révision décennale de la législation bancaire canadienne revêt une importance beaucoup plus grande qu'on ne croit et celle qui a lieu présentement est de bien des façons la plus importante¹. Il est évident qu'en raison du chevauchement de la concurrence sur les marchés financiers ce qui se produit dans le secteur bancaire aura une répercussion importante sur l'ensemble de la structure financière canadienne. Il reste toutefois qu'une partie importante de cette dernière est réglementée au niveau provincial et n'est assujettie ni à la Loi sur les banques et ni aux lois fédérales en général.

Dans ces conditions, il est donc difficile d'évaluer le succès d'une révision fédérale de la Loi sur les banques quant à l'ensemble de ses répercussions. À un moment où l'on se préoccupe des relations fédérales-provinciales, il y a des leçons à tirer. Un autre aspect de cette révision décennale qui mérite notre attention c'est celui de la prise de décision publique sous-jacente aux changements législatifs qui s'imposent obligatoirement tous les dix ans.

J'aimerais tout d'abord faire remarquer que je ne peux songer à une mesure législative plus importante qu'à une bonne révision de la Loi sur les banques. Le Bill C-57 comporte de nombreux aspects positifs et progressistes. Je n'ai donc rien à dire de ces aspects si ce n'est la courte remarque qui suit.

¹Comme vous le constaterez dans mon mémoire, les points que je soulève sont à long terme et il serait présomptueux de ma part de croire que vous pouvez facilement vous attaquer à certaines des questions plus importantes qu'implique cette révision. Le Bill C-57, bien que progressiste et rempli de compromis souhaitables, ne s'attaque pas à certaines des questions les plus importantes qu'une réglementation fédérale dans ce domaine devrait aborder.

Révisions décennales

À un moment où les gouvernements sont généralement particulièrement discrédités, il est opportun de féliciter les promoteurs des révisions décennales de la Loi sur les banques. À l'encontre des dépenses fiscales gouvernementales qui font l'objet d'études fréquentes au cours des débats sur le budget par des vérifications comptables et de la part de comités, les règlements et les personnes investis d'un pouvoir de réglementation sont beaucoup moins régulièrement contrôlés. C'est peut-être encore plus vrai des gouvernements provinciaux que du gouvernement fédéral. Les législateurs reviennent rarement en arrière pour étudier les décisions prises en matière de réglementation. Le comportement des organismes investis d'un pouvoir de réglementation est souvent difficile à analyser en raison de la nature interne de la prise de décision et du manque de données statistiques correspondantes. En outre, l'évaluation de l'efficacité de nouvelles formes de réglementation est à la fois très difficile et remplie de compromis et de jugements subjectifs. Dans ces conditions, une révision décennale de la Loi sur les banques constitue une exigence admirable. Ce n'est que parce que ce processus a fait l'objet de critiques dans la presse que j'ai senti le besoin de mentionner ce facteur. Personnellement, je crois que les révisions décennales devraient être obligatoires à l'égard de presque toutes les lois, bien que cela prolongerait l'année de travail des Parlementaires. Il n'y a évidemment rien qui puisse empêcher le Parlement d'étudier une loi, y compris la Loi sur les banques, à n'importe lequel moment, s'il le désire.

Questions constitutionnelles

La réglementation des institutions financières au Canada laisse beaucoup à désirer. Bien que la plupart des principaux pays aient un marché national des capitaux, la réglementation des marchés financiers au Canada relève, dans la plupart des cas, de la compétence des provinces aux termes de

l'article 92 de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique. Les activités bancaires sont de compétence fédérale bien que certaines d'entre elles soient réglementées par les provinces. Il semble très clair que le Bill C-57 ne tient pas suffisamment compte des implications de cette situation sur le développement des marchés financiers au Canada. L'application de la Loi sur les banques est une responsabilité fédérale pour d'excellentes raisons économiques et constitutionnelles. Sa principale lacune est qu'elle n'englobe pas suffisamment d'intermédiaires financiers dont la plupart sont présentement réglementés par les provinces.

Parce que les marchés des institutions financières se font souvent concurrence sans tenir compte du cadre de réglementation, ce chevauchement d'autorité tend soit à restreindre indûment les activités dans lesquelles l'entreprise peut s'engager, au détriment à la fois du consommateur et de l'institution, soit à augmenter les frais de l'entreprise. Le rapport de 1976 du Conseil économique du Canada intitulé Efficacité et réglementation (page 58) traduit une partie de la complexité de cette structure de réglementation:

Les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires, qui peuvent recevoir une charte fédérale ou provinciale, ont un accès limité au marché des prêts à la consommation et aux entreprises en raison des lois adoptées par les deux paliers de gouvernement. En outre, si elles détiennent une charte fédérale, elles doivent, dans la plupart des cas, obtenir un permis des autorités de la province ... les activités fiduciaires des sociétés de fiducie... sont soumises aux lois des provinces, quelle que soit l'origine de leur charte. Inversement, toute société de fiducie ou de prêts hypothécaires détenant une charte provinciale et désireuse d'étendre son activité à d'autres provinces doit répondre aux exigences de la Société d'assurance-dépôts du Canada (S.A.D.C.).

Le Conseil économique faisait également remarquer qu'un intermédiaire financier détenant une charte fédérale est réglementé par au moins trois organismes fédéraux.

Les lacunes de la réglementation des intermédiaires financiers sont bien connues et ont fait l'objet de critiques dans nombre d'études. Une trop grande spécialisation et la restriction des activités entraînées par le cloisonnement des règlements semble être les principaux problèmes. Les institutions réglementées selon leur dénomination sociale ou l'endroit où elles ont été constituées en sociétés ne peuvent pas réduire les risques ou accroître leur rendement en acquérant des biens particuliers ou des valeurs passives ou en offrant certains services aux clients. Par ces restrictions, le déposant est assuré d'être lésé. L'intermédiation financière est affaiblie, ce qui augmente les frais et le nombre des institutions qui servent d'intermédiaire entre ceux qui possèdent des fonds excédentaires et ceux susceptibles de s'en servir. Il s'agit d'un processus qui est essentiel à la formation et à la croissance des capitaux.

Les propositions initiales visant à modifier la Loi sur les banques ont été contrecarrées par une proposition fédérale d'établir un plus grand nombre d'institutions dépositaires relevant du gouvernement fédéral. Beaucoup de ces institutions étaient réglementées par les provinces. Bien qu'une telle mesure soit souhaitable, en vertu d'un principe d'économie monétaire bien connu, les exigences en matière de réserves ne sont pas nécessairement une méthode de contrôle monétaire, mais plutôt un impôt assurant au trésor fédéral un prêt sans intérêt. Il est probable qu'en intégrant des organisations réglementées par les provinces à un programme fédéral mal conçu, on n'encourage ni l'unité nationale, ni l'établissement d'un système financier efficace.

Ces mesures législatives concernant les valeurs mobilières -- question de compétence exclusivement provinciale -- illustrent l'absence d'un marché canadien des capitaux. Le marché des valeurs mobilières doit être national si nous voulons en arriver à l'intégration d'un marché des capitaux au Canada. Une offre de valeurs mobilières faite à l'échelle nationale doit être conforme au prospectus et aux exigences supplémentaires de dix commissions provinciales des valeurs mobilières, bien que la collaboration entre les gouvernements provinciaux ait réduit la complexité et les coûts de cette tâche.

La réglementation du marché des valeurs mobilières est imparfaite, en ce sens que les restrictions provinciales excluent l'accomplissement efficace de nombreuses tâches réglementaires. Les ressources des administrations provinciales s'occupant de valeurs mobilières sont insuffisantes et susceptibles de faire double emploi ou d'être mal réparties d'autres façons. Les aspects inter-provinciaux et internationaux, ainsi que les imperfections de la juridiction provinciale, indiquent que ce domaine devrait être confié à une juridiction fédérale comme c'est le cas avec la Loi sur les banques. Cette mesure peut se justifier sur le plan constitutionnel en se fondant sur les pouvoirs conférés par la nécessité d'assurer la paix, l'ordre public et un bon gouvernement, sur le pouvoir de commercer ou le pouvoir d'administrer le droit pénal, lesquels sont tous des pouvoirs fédéraux en vertu de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique.

On a proposé de confier au gouvernement fédéral la négociation et la souscription à forfait des valeurs mobilières provinciales. À l'heure actuelle, ces fonctions sont protégées par une loi provinciale. Le Rapport de la Commission Royale d'enquête sur les banques et les finances (1964),

rédigé en vue de la modification antérieure de la Loi sur les banques, souligne que les syndicats de garantie tendaient à s'ossifier, et que les nouvelles sociétés trouvent presque impossible d'y participer. Il est donc urgent que la politique fédérale s'applique à ce qui est actuellement régi de façon peu appropriée par le gouvernement provincial.

Il est nécessaire que le gouvernement fédéral contrôle le marché canadien des capitaux pour empêcher que le mouvement inter-provincial des fonds ne soit bloqué. Le Régime de pensions du Canada (RPC), le Régime des rentes du Québec (RRQ) ainsi que tous les régimes provinciaux qui s'appliquent aux fonctionnaires, investissent des fonds dans la province où ils sont recueillis plutôt qu'en fonction du rendement ou des bénéfices que le futur pensionné pourrait obtenir. Ces fonds sont généralement investis dans des obligations provinciales. Si le RPC et le RRQ devenaient des régimes de pleine capitalisation, ce problème pourrait s'aggraver. En outre, les gouvernements provinciaux tels que le Québec proposent parfois qu'on investisse, par exemple, dans leurs provinces, une plus grande partie des fonds détenus par les compagnies provinciales d'assurance-vie. Si le Canada est un marché commun et que les intérêts des investisseurs, des déposants et des pensionnés doivent être protégés contre les caprices de 11 gouvernements, de telles propositions devraient être rejetées vigoureusement.

La Loi sur les banques devrait s'appliquer à une classe beaucoup plus étendue d'intermédiaires financiers, ce qui favoriserait l'intégration du marché canadien des capitaux.

Des problèmes comme ceux entraînés par l'affaire de la Sun Life résultent partiellement ou essentiellement de mesures semblables qui ont échoué dans le passé. Il ne revient pas aux provinces de s'occuper des marchés de capitaux.

Concurrence et évolution au sein des marchés financiers canadiens

Au cours des 110 dernières années, la concurrence entre les divers marchés financiers a augmenté régulièrement. Chaque modification de la Loi sur les banques semble avoir favorisé une libéralisation accrue des activités des institutions. Ainsi, la modification apportée à cette loi en 1967, a entraîné le retrait des obstacles qui entravaient les opérations des banques à charte, soit le plafonnement du taux d'intérêt et l'interdiction effective qui avait été placée sur les prêts hypothécaires conventionnels. À cette occasion, lorsqu'on examine le bill C-57, on constate qu'il est avantageux de modifier la méthode de constitution d'une banque et d'établir des dispositions autorisant la location, l'affacturage et la prestation de nouveaux services bancaires. Il est souhaitable d'établir une Loi sur l'Association canadienne des paiements. Les dispositions permettant aux banques étrangères d'opérer au Canada sont tout simplement rétrogrades puisque ces banques sont déjà implantées ici et que le bill C-57 ne sert qu'à restreindre leurs activités.

Le processus de libéralisation financière a été lent parce qu'en règle générale, ni les organismes réglementés, ni les organismes de réglementation ne désirent de changement significatif. En effet, les directeurs des marchés financiers ont précisé ce fait clairement dans bon nombre de leurs mémoires de leurs discours publics, lesquels ont abouti aux propositions initiales ainsi qu'aux modifications apportées subséquemment.

Il faudrait, cependant, admettre que certaines raisons économiques obligent à restreindre la concurrence entre les diverses institutions financières. L'une de ces raisons légitimes est la nécessité de minimiser les conflits d'intérêt. L'établissement d'une distinction entre les activités fiduciaires et les opérations bancaires est le meilleur exemple d'un cas où l'on a fait appel à la segmentation des marchés pour empêcher de tels conflits. Le prix payé pour ce genre de restriction se reflète dans la concurrence restreinte qui existe pour assumer des fonctions fiduciaires. Cependant, on ne fait rien pour améliorer d'autres domaines, où l'on admet que les conflits d'intérêt sont pour le moins aussi grands. Par exemple, pratiquement tous les courtiers reconnaissent qu'au chapitre des valeurs mobilières, le regroupement des activités de souscription à forfait et de vente dans un même établissement donne lieu à des opérations qui risquent fort de porter préjudice aux actionnaires pris isolément. Puisque le revenu de souscription est concentré dans les principales sociétés, qu'il y a des centaines de milliers d'actionnaires isolés dont les intérêts sont diffus, et que les coûts des opérations et de publication des renseignements relatifs aux profits sont élevés, les sociétés de courtage intégrées agissent rationnellement en tenant compte de ces facteurs. Il ne s'agit pas de pénaliser le secteur des valeurs mobilières mais simplement de signaler qu'il comporte bien des risques de conflits d'intérêt. On peut les diminuer en limitant la concurrence, mais la politique envisagée ne s'adresse qu'à certains de ces conflits.

Au Canada, nous possédons un secteur de dépôts qui est sain mais extrêmement réglementé. Les entreprises financières en cause n'ont pas eu la possibilité de se livrer à certaines activités, comme la participation au capital, en raison des risques que présenterait une concentration plus poussée, laquelle a parfois été associée par les politiciens et les fonctionnaires canadiens aux marchés financiers de l'Allemagne et du Japon.

Étant donné les coûts fixes que représente l'opération d'un vaste réseau de succursales d'institutions de dépôt au Canada, une libéralisation financière pour permettre à ces dernières de répondre à des besoins financiers plus vastes ne pourrait qu'améliorer l'économie canadienne en mobilisant et en assurant plus de fonds, et de manière moins coûteuses. Si les entrées étaient facilitées, et si on supprimait les barrières séparant les fonctions financières on relancerait ainsi la concurrence. Vu qu'il existe actuellement de très nombreux organismes de réglementation, dont les commissions provinciales sur les valeurs, les Registres de fiducies et de sociétés de prêts, le bureau de l'inspecteur général des banques, etc., la fragmentation du marché fera vraisemblablement double emploi, ce qui sera une façon coûteuse de supprimer les conflits d'intérêt. Les documents à l'appui de ce qui précède abondent.

Le tableau joint montre que le Canada possède l'un des systèmes bancaires les plus concentrés du monde. Cela ne prouve pas qu'il y ait manque de concurrence, mais plutôt que nous avons choisi d'avoir un système financier comptant un nombre relativement restreint de grands participants. Selon les normes internationales, nos banques sont loin d'être aussi importantes que leurs concurrentes des marchés étrangers pour ce qui est des fonds internationaux, domaine qui a de plus en plus d'importance pour les emprunteurs canadiens.

S'il est vrai qu'il faudrait encourager et accélérer la libéralisation des marchés financiers pour le bien de l'industrie canadienne, des épargnants et, vraisemblablement aussi, de nos institutions financières, énormément de facteurs exercent des forces restrictives. Par exemple, dans ses audiences de 1976, la Commission des valeurs de l'Ontario avait examiné s'il fallait maintenir des taux fixes pour les commissions, et un courtier de Toronto avait déclaré "Nous estimons qu'il faudrait moins et non plus de concurrence entre les différents secteurs du marché canadien."¹ Ces industries ne veulent pas d'un marché national de capitaux, leurs intérêts étant desservis par les réglementations provinciales, même si cela présente des lacunes sur le plan national.

Les règlements gouvernementaux ralentissent encore cette libéralisation. Par exemple, dans bien des régions du Canada, les banques à charte sont les seules institutions pouvant offrir à leurs clients un service de ventes de valeurs.

1. P. Howe (1976) "Cost Sharing Problem is Forecast to Worsen if Fixed Rates Scrapped", Globe and Mail Report on Business, 28 juillet, B2.

TAUX DE CONCENTRATION DES ACTIVITÉS BANCAIRES DE QUATRE SOCIÉTÉS DANS
DIVERS PAYS EN 1974 ET 1978.

	<u>1974</u>	<u>1978</u>
Pays-Bas	.96	.92
Canada	.90	.93
Australie	.78*	.81
France	.69	.83
Espagne	.54	.40
Italie	.47*	.45
Allemagne	.28	.30
États-Unis	.23	.25
Japon	.23	.20

* 1973

Source: L'actif de chaque banque était tiré de "The Top 300" The Banker, 1975, pp. 677-729 et juin 1978, pp. 97-157. L'actif du système bancaire était tiré de Statistiques financières internationales, Fonds monétaire international, divers numéros.

Note: Il est toujours difficile d'établir des comparaisons à l'échelle internationale en raison des différences entre les statistiques et les pratiques des institutions. Cette réserve s'applique à ces taux, et il faut les considérer comme un élément approximatif plutôt que comme un indicateur absolu de la compétitivité.

Les lois et l'orientation des provinces quant aux valeurs mobilières semblent tendre vers une diminution critique de ces activités bancaires si utiles. En outre, comme le faisait remarquer l'Association des banquiers canadiens, "Dans de grands centres, beaucoup de clients préfèrent traiter avec leur banque plutôt qu'avec quelqu'un dont le but essentiel est de vendre."¹ La Loi sur les banques pourrait donner la suprématie dans ce domaine au fédéral ce qui améliorerait les services offerts aux clients et l'efficacité des services bancaires.

Les provinces ont joué un rôle dans la limitation de la concurrence. Dans un discours prononcé en 1975 devant l'Association des compagnies de fiducie du Canada, Sidney Handleman, alors ministre de la Consommation et du Commerce pour l'Ontario, déclarait, "Personnellement je ne suis pas pour la concentration économique que pourrait entraîner la suppression des distinctions entre les catégories d'institutions financières."² Cette déclaration est en soi contradictoire, puisque la suppression de ces distinctions augmenterait la concurrence dans les marchés secondaires auxquels participent les institutions. Le ministre poursuivait en ces termes: "Je ne vois pas non plus ce que le public gagnerait d'une concurrence accrue entre les banques et les compagnies fiduciaires dans le domaine des prêts à la consommation."³ Cependant, le taux des prêts à la consommation avait rapidement diminué après la révision de la Loi sur les banques de 1967, qui autorisait une plus grande concurrence entre les banques à charte et les sociétés de prêts et de financement aux particuliers. Les sociétés gagneraient donc à opérer dans le cadre d'une plus grande concurrence. On n'a donc pas à se demander s'il y a encore des avantages à accroître la concurrence. Il ne faudrait pas interdire à l'industrie, et notamment aux entreprises financières,

d'avoir de nouveaux services qui trouvent des débouchés sur le marché, et dont elles supporteraient les risques, pas plus que les gouvernements ne devraient ne pas assujettir les industries aux décisions qu'ils prennent.

1 Association des banquiers canadiens (1975) The Industry Brief (Toronto: Association des banquiers canadiens).

2 S. Handleman, "Notes pour un discours devant l'Association des compagnies de fiducie du Canada" Ministre de la Consommation et du Commerce, Toronto, le 28 mai 1975, p. 9.

3 Idem.

Ce que je veux dire c'est qu'en méconnaissant les conditions économiques nécessaires à l'obtention d'une économie intégrée et économiquement saine, les lois concernant les marchés financiers, comme la Loi sur les banques, finiront par encourager l'aliénation et les querelles régionales. C'était très évident avant que le bill C-57 ne vienne régler certains différends fédéraux-provinciaux, mais bon nombre d'autres problèmes risquent de surgir.

On peut penser que toute solution est impraticable étant donné les préférences régionales et la forte détermination politique de nos dix provinces. Cependant, le but de cette partie de mon exposé est de souligner que la tendance à long terme s'oriente vers la libéralisation financière, ce qui est souhaitable. En libérant le système financier des contraintes, on

s'efforceraient de se conformer à l'échelle nationale à la structure fédérale de réglementation, au lieu de l'éviter. Ceci permettrait non seulement de promouvoir l'unité nationale, mais également améliorerait l'efficacité de notre système financier.

Les banques étrangères

Le bill C-57 impose certaines limitations aux banques étrangères. Il ne faut pas oublier qu'en revisant précédemment la Loi sur les banques, on a essayé de traiter de cette question avec rigueur; on a simplement forcé ces banques à se constituer en sociétés à l'échelle provinciale. On peut considérer avec bienveillance l'incapacité des décisionnaires fédéraux, en ce que des politiques restrictives ne peuvent étouffer la concurrence sur le marché, mais l'on constate malheureusement que notre constitution comporte des lacunes quant à cet important facteur de notre économie.

Le fait que les banques étrangères doivent limiter à 15% l'ensemble de leurs prêts commerciaux, ainsi que les restrictions imposées à certaines banques constituent des mesures rétrogrades. Celles-ci sont mal inspirées, non pas parce que le plafond de 15% sera probablement dépassé mais parce qu'elles risquent d'étouffer les idées novatrices de nos grands systèmes bancaires.

Je me suis rendu compte que ces restrictions engendraient deux autres problèmes graves. Si nous avons au Canada un système bancaire efficace (et il s'agit d'une industrie dont on ne peut pas dire comme des autres industries canadiennes qu'elles ne sont pas assez grandes pour profiter des économies d'échelle), pourquoi ces sociétés ne peuvent-elles pas soutenir, sur un pied d'égalité, la concurrence des banques étrangères?

Auparavant, celles-ci n'étaient tenues de respecter aucune condition en matière de réserves pas plus que les autres règlements imposés à nos banques. Par conséquent, elles étaient avantagées sur le plan concurrence. Mais après la révision de la Loi sur les banques, elles doivent être sur un pied d'égalité.

En tant que petit client des banques, je m'élève particulièrement contre le fait que les banques étrangères ne peuvent avoir plus de cinq succursales. Cela voudra dire qu'elles préféreront probablement traiter avec les grandes entreprises et non avec les petits clients, les ménagères, etc.. D'est dans ce domaine que les taux d'intérêt des grosses banques, la politique monétaire expansionniste des dix dernières années qui a fait baisser les taux d'intérêt véritables, et le régime fiscal de confiscation qui ne tient aucun compte des répercussions de l'inflation sur l'actif, ont chaque année sapé davantage la valeur réelle des économies des particuliers pour soit subventionner les emprunteurs soit transférer des revenus au fisc. Il ne faut pas oublier que les intérêts sont imposables même si l'inflation est supérieure au capital et aux intérêts.

Le tableau qui suit indique les vrais taux d'intérêt (avant l'impôt) dans le cas des dépôts bancaires à terme et des obligations du Canada à long terme.

En tant que consommateur qui souhaite une plus forte concurrence pour ses dépôts bancaires à terme (ou son compte chèque), j'ai pensé que la solution résiderait peut-être dans la concurrence des banques étrangères. Après la dernière révision de la Loi sur les banques, la concurrence est devenue beaucoup plus acharnée pendant une très courte période. En fait, vers le milieu de 1969, la Banque du Canada a demandé aux grosses banques

de limiter leur concurrence pour ce qui est des dépôts à terme importants. Depuis lors, l'écart entre le taux des prêts et celui des emprunts s'est beaucoup élargi¹.

Ce serait une amélioration notable de supprimer du bill C-57 les dispositions restrictives qui s'appliquent uniquement aux banques étrangères.

La révision

La dernière révision de la Loi sur les banques a commencé avec la Commission Porter qui a publié un important rapport en 1964. C'est ce qui a inspiré les modifications apportées à la loi en 1967. A cette occasion, nous n'avons faits que des modifications légères, et c'est le Conseil économique du Canada qui s'est chargé de l'élément théorique. Ce dernier a engagé les meilleures économistes du Canada (et d'autres pays) pour rédiger son rapport.

¹ Pour de plus amples renseignements et d'autres données, voir J.C. Pattison, "Bank Deposit Competition; The Canadian Experience", The Bankers Magazine, février 1972.

TABLEAU 2

Les taux d'intérêt réels sur les dépôts d'épargne non transférables
par chèque des banques à charte et sur les obligations du Canada
à long-terme

<u>Année</u>	<u>Taux d'inflation (p)</u>	<u>Taux sur les dépôts d'épargne (i₁)</u>	<u>Taux sur les obligations (i₂)</u>	<u>Taux réel sur les dépôts 2</u>	<u>Taux¹ sur les obligations²</u>
1967	3.6	4.5	5.9	.8	2.2.
1968	4.0	5.0	6.7	.96	2.6
1969	4.6	6.5	7.6	1.8	2.9
1970	3.3	5.5	7.9	2.1	4.5
1971	2.9	4.0	6.9	1.06	3.9
1972	4.8	4.0	7.2	(.8)	2.3
1973	7.6	6.75	7.6	(.8)	0
1974	10.8	8.75	8.8	(1.9)	(1.9)
1975	10.8	7.25	9.5	(3.3)	(1.2)
1976	7.5	7.5	8.5	0	. .7

$$1. \left(\frac{1+i}{1+p} - 1 \right)$$

2. Les parenthèses indiquent les chiffres négatifs.

Source: Revue de la Banque du Canada, divers numéros.

2 "Canadian Banking Legislation Ottawa Style: Principles or Pragmatism",
Canadian Public Policy - Analyse de politiques, Hiver 1977.

3 Par contre M. George Post, vice-président du Conseil, dans différents discours, a reproché au Livre blanc du gouvernement de n'être pas allé assez loin.

Conclusions:

1. Des révisions décennales sont souhaitables.
2. Les questions fédérales-provinciales en cause n'ont pas été étudiées comme il se doit.
3. Une plus grande libéralisation, surtout en ce qui concerne les banques étrangères, est souhaitable, et pourrait se faire facilement.
4. Il serait peut-être préférable d'avoir des rapports de commissions royales (comme pour la révision de la Loi sur les banques en 1967) que de demander avis au Conseil économique du Canada qui reflète trop fidèlement le point de vue du gouvernement.

Efficacité et réglementation¹: L'étude du Conseil économique du Canada

En tant qu'étude économique, celle du Conseil économique du Canada n'est pas sans défauts. J.A. Galbraith et A.L. Guthrie en ont signalé certains dans la revue Analyse de politiques². Ce qui est surprenant, ce ne sont pas les points faibles, mais le grand nombre de conseillers engagés sous contrat par le Conseil et qui manifestement pouvaient faire mieux. La question est donc de savoir pourquoi ces "saboteurs" ont participé à la rédaction de ce rapport? Certains répondent que le Conseil a communiqué ce projet à des fonctionnaires pour leur demander leur avis. À bien des égards, le gouvernement s'est refusé à apporter les modifications qui s'imposaient, car elles auraient changé sa façon traditionnelle de procéder³. Les exigences en matière de réserves n'en constituent qu'un exemple.

L'ennui c'est que le conseil économique du Canada en tant qu'agent indépendant a un rôle à jouer dans l'élaboration des politiques. Sacrifier cette indépendance est, de son point de vue, compréhensible car ses cadres supérieurs et ses conseillers économiques sont interchangeables avec ceux de la Fonction publique. Mais cela diminue d'autant sa crédibilité du Conseil et celle du mécanisme d'élaboration des politiques.

Cependant, le Comité en tirera peut-être une leçon pour ses activités futures. Les commissions royales, comme dans le cas de la révision de la Loi sur les banques en 1967 et du rapport de la Commission Porter en 1964, sont probablement devenues plus indépendantes et plus objectives.

¹ Efficacité et réglementation - l'étude des institutions de dépôts, Ottawa,

Conseil économique du Canada, 1976.

MEMOIRE DE M. IAN D. SINCLAIR
PRESIDENT DU CONSEIL ET CHEF DE LA DIRECTION
CANADIEN PACIFIQUE LIMITEE

AU

COMITE PERMANENT DES
FINANCES, COMMERCE ET DES QUESTIONS ECONOMIQUES
DE LA CHAMBRE DES COMMUNES
(ETUDE DE LA LOI SUR LES BANQUES)

Le 31 août 1978

1. Canadien Pacifique Limitée originairement connue sous le nom de Compagnie du chemin de fer Canadien du Pacifique, fut fondée en 1881 en vertu d'une Loi du Parlement du Canada et constitue l'une des plus anciennes entreprises commerciales du Canada.
2. Alors que les documents originaux de son incorporation prévoyaient la construction et l'exploitation d'un chemin de fer reliant le littoral de la Colombie-Britannique au système ferroviaire du Canada, la Compagnie a réussi au cours des années à élargir et développer ses intérêts ferroviaires des débuts en une participation dans le transport en général et, au-delà des limites du transport, elle a poursuivi avec succès un processus de diversification qui a débouché sur l'implantation d'un réseau de compagnies filiales dont plusieurs peuvent aujourd'hui prétendre exister et se développer de leur propre chef.
3. Très peu des intérêts commerciaux actuels du Canadien Pacifique sont exclusivement confinés au Canada. En effet on peut à juste titre décrire la compagnie mère d'aujourd'hui comme une corporation transnationale -- une entreprise commerciale canadienne d'envergure internationale hautement diversifiée.
4. Il est significatif que le Canadien Pacifique ait eu des relations de longue date, intimes et mutuellement avantageuses avec le monde bancaire. On peut noter que deux de ses fondateurs, soit George Stephen devenu par la suite le Très Honorable Lord Mount Stephen, et Richard B. Angus ont occupé le poste de Président de la Banque de Montréal. Ces hommes de même que douze autres fonctionnaires supérieurs de la Banque de Montréal et cinq fonctionnaires supérieurs de la Banque Royale du Canada, ont siégé au conseil d'administration de Canadien Pacifique Limitée pendant ses 97 années d'existence et leur apport a été considérable. En autant que je sache l'histoire de cette expérience de 97 ans ne révèle aucun problème relatif à un conflit d'intérêt ou en découlant.

5. Les relations historiques mises à part, il y a très peu de services offerts par les banques dont le Canadien Pacifique et ses filiales n'ont pas besoin et qu'ils n'utilisent pas. Un certain nombre de ces services sont fournis par les banques à charte canadiennes et par des filiales de banques étrangères. A l'étranger, le Canadien Pacifique utilise les services bancaires de ces pays et aussi les services des banques canadiennes dont plusieurs effectuent des transactions bancaires dans ces pays. On comprendra que le Canadien Pacifique est très immédiatement intéressé par la législation bancaire et le Bill C-57.

6. Les principales banques canadiennes ont, sous tous les angles, de l'envergure quant à leurs activités au Canada et on peut difficilement exagérer leur importance dans l'économie canadienne et l'expansion des affaires. Bien qu'elles ont un passé de plus d'un siècle d'engagement dans des transactions bancaires internationales en des endroits comme Londres, New York et les Caraïbes, leurs transactions internationales se sont accrues d'une façon marquée au cours de la dernière décade. Cette expansion peut s'expliquer par le développement du marché de l'Eurodollar, où les banques canadiennes doivent concurrencer les banques étrangères pour d'importants dépôts en dollars américains, et par l'activité croissante des multinationales. Les banques canadiennes ont démontré qu'elles sont capables de concurrencer avec l'extérieur et c'est un fait que durant la dernière décade, leur actif et leur passif en devises étrangères ont augmenté beaucoup plus rapidement que leur actif et leur passif en dollars canadiens.

7. Nous croyons que le but premier et l'objectif fondamental du présent Bill décennal pour remanier la Loi sur les banques devraient viser à rendre les affaires bancaires plus concurrentielles au Canada et à réduire dans la mesure du possible l'étendue des contraintes législatives que la Loi impose présentement aux transactions bancaires. Le Bill devrait être étudié dans ce contexte. Si la concurrence peut être accrue et les contraintes

réduites, le monde des affaires au Canada et les canadiens en général en seront les bénéficiaires ultimes en termes de frais bancaires réduits et d'alternatives de financement significatives.

8. Nous croyons que trois articles du présent Bill nécessitent étude et remaniement dans le contexte que j'ai indiqué et on y référera dans l'ordre dans lequel ils apparaissent dans le Bill.

(i) Article 59

Sous réserve de quelques rares exceptions, cet article, s'il est adopté, interdira à un dirigeant ou à un employé d'une banque canadienne d'occuper un poste d'administrateur d'une autre société canadienne "sauf si la banque dont il est le dirigeant ou l'employé estime que ce cumul de fonctions est opportun pour assurer le remboursement d'un prêt accordé à la société".

On dit que cet article fut inséré pour éviter les conflits d'intérêt. Assez bizarrement l'exception citée vise l'un des très rares cas, peut-être le seul, où il est concevable qu'un conflit surgisse entre une banque et son débiteur.

C'est un fait que les dirigeants de banque occupant le poste d'administrateurs d'autres sociétés, ont pris un soin scrupuleux d'éviter tout conflit entre leur devoir envers la banque et leur devoir envers la société dont ils sont administrateurs. Advenant un conflit, ils font part de leur intérêt conformément à des principes de droit corporatif bien établis et s'abstiennent de participer à la discussion ou de voter dans ce cas.

En vérité, une restriction de cette nature rendra un très mauvais service aussi bien au monde bancaire canadien qu'au monde des affaires au Canada. Le monde des affaires a besoin de la compétence, de l'expérience et de l'esprit de discernement que peuvent fournir les dirigeants supérieurs de banque dans leur fonction d'administrateurs et, non moins important, les dirigeants supérieurs de banque ont besoin pour leur épanouissement personnel

de l'influence transformatrice qui peut découler de leur participation active aux conseils d'administration d'autres sociétés canadiennes.

Il est décevant de constater que le Bill C-57 s'éloigne tellement des principes de la Loi sur les corporations commerciales canadiennes. Les observations qu'ont fait tout récemment les commissaires dans leur rapport sur les groupements de sociétés au Canada sont intéressantes à cet égard. C'était leur point de vue, après examen d'un grand nombre de faits pertinents, que les dirigeants supérieurs d'une banque ne devraient accepter un poste d'administration à l'extérieur qu'avec l'approbation préalable du conseil d'administration de la banque mais qu'au surplus une législation du genre dont il est ici question n'est pas appropriée -- page 256.

J'abonde dans le sens qu'une telle législation n'est pas nécessaire ni appropriée et j'ajoute qu'elle aura pour effet d'affaiblir sérieusement le monde bancaire et les entreprises commerciales canadiennes en général. Il s'agit d'une législation excessive et non justifiée qui devrait être retirée.

(ii) Article 204 (1) (g)

Cet article, s'il est adopté, obligera une banque canadienne à maintenir une réserve principale de 3% de son passif-dépôts en monnaie étrangère, utilisé pour financer des opérations sur le marché intérieur. Par contre il est intéressant de noter que le Federal Reserve Board des Etats-Unis a récemment annulé les exigences de réserve, qui étaient auparavant de 4%, sur les emprunts en monnaie étrangère (Eurodollars surtout) utilisés par les banques aux Etats-Unis dans les opérations de prêts domestiques. La loi existante ne comporte aucune exigence de réserve quant aux dépôts en monnaie étrangère. L'impact de cette modification de la loi aura pour effet d'augmenter les taux d'intérêt sur les prêts des banques canadiennes et causera un préjudice sérieux à leur situation concurrentielle par rapport aux banques étrangères qui n'ont pas à faire face à cette exigence.

Bien que cette nouvelle exigence de réserve s'adresse à toutes les banques, y compris les filiales de banques étrangères faisant affaires au Canada, il est très probable que seulement les banques canadiennes seront obligées d'y faire face car les filiales des banques étrangères s'organiseront pour faire des prêts de l'extérieur en monnaie étrangère aux compagnies canadiennes, contournant ainsi l'exigence de la réserve.

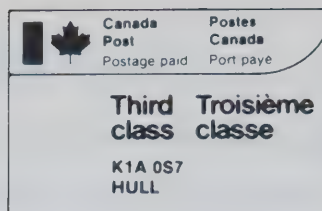
Ce n'est pas à l'avantage du monde bancaire canadien ni dans l'intérêt des canadiens en général de nuire de cette façon à la position concurrentielle des banques canadiennes et nous soumettons dès lors que cet article devrait être retiré.

(iii) Article 294 (5)

Bien que le Bill permettra des opérations bancaires étrangères au Canada par l'intermédiaire de filiales bancaires canadiennes et augmentera ainsi la concurrence dans le commerce bancaire, l'effet de cet article, s'il est adopté, sera de restreindre la valeur de l'actif global des filiales des banques étrangères à 15% du montant total du crédit commercial accordé par toutes les banques et figurant en tout temps à la dernière compilation de l'annexe Q.

Cette restriction arbitraire de l'actif des filiales des banques étrangères, dont on évalue le sommet à la fin de l'année dernière à environ \$7 milliards, détruira sérieusement le climat de concurrence que le Bill cherche par ailleurs à susciter.

Nous soumettons que le monde bancaire canadien peut concurrencer d'égal à égal avec les intérêts bancaires étrangers et leurs filiales canadiennes et qu'on devrait s'attendre à ce qu'il le fasse, et qu'il y va de l'intérêt du monde des affaires au Canada et du public canadien qu'il puisse le faire dans le cadre d'une législation bancaire qui favorise ce résultat. Nous soumettons que cette restriction va à l'encontre de la productivité et devrait être enlevée.



If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7
En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT
à l'Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

At 11:00 a.m.:

Professor John C. Pattison, University of Western Ontario

At 3:30 p.m.:

From Canadian Pacific Limited:

Mr. Ian D. Sinclair, Chairman and Chief Executive Officer

At 8:00 p.m.:

From the Canadian Cattlemen's Association:

Mr. Gary Jones, Vice-President

Mr. Garry Benoit, Director of Government Affairs.

À 11 heures:

M. John C. Pattison, University of Western Ontario

À 15 h 30:

Du Canadien Pacifique Limitée:

M. Ian D. Sinclair, Président du Conseil et chef de l'administration

À 20 heures:

De l'Association canadienne des éleveurs de bétail:

M. Gary Jones, vice-président

M. Garry Benoit, Directeur des affaires gouvernementales.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 30

Monday, January 29, 1979

Chairman: Mr. Robert Kaplan

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 30

Le lundi 29 janvier 1979

Président: M. Robert Kaplan

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Standing Committee on*

Finance, Trade and Economic Affairs

(SUBCOMMITTEE A)

Chairman: Mr. Robert Kaplan

*Procès-verbaux et témoignages
du Comité permanent des*

Finances, du commerce et des questions économiques

(SOUS-COMITÉ A)

Président: M. Robert Kaplan

RESPECTING:

Subject-matter of Bill C-15, the Banks and
Banking Law Revision Act, 1978.

CONCERNANT:

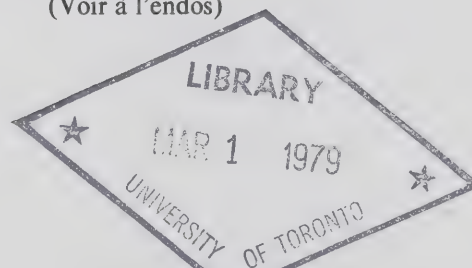
La teneur du Bill C-15, Loi de 1978 remaniant la
législation bancaire.

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Fourth Session of the
Thirtieth Parliament, 1978-79

Quatrième session de la
trentième législature, 1978-1979

STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Robert Kaplan

Vice-Chairman: Mr. Jacques-L. Trudel

Messrs.

Clarke
(*Vancouver Quadra*)
Clermont
Collenette
Gray

Herbert
Johnston (*Westmount*)
Kempling
Lambert (*Bellechasse*)
Lambert (*Edmonton West*)

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES,
DU COMMERCE ET DES QUESTIONS
ÉCONOMIQUES

Président: M. Robert Kaplan

Vice-président: M. Jacques-L. Trudel

Messieurs

Leblanc (*Laurier*)
Lumley
Martin
McCain
Philbrook

Ritchie
Rynard
Saltsman
Stevens—(20)

(Quorum 11)

Le greffier du Comité

Mary MacDougall

Clerk of the Committee

SUBCOMMITTEE A

Chairman: Mr. Robert Kaplan

Messrs.

Herbert
Johnston (*Westmount*)
Kempling

Leblanc (*Laurier*)
Lumley

SOUS-COMITÉ A

Président: M. Robert Kaplan

Messieurs

Martin
Rynard

Saltsman
Stevens—(10)

(Quorum 6)

Le greffier du sous-comité

Mary MacDougall

Clerk of the Subcommittee

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, JANUARY 29, 1979

(6)

[Text]

Subcommittee A of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 8:10 o'clock p.m. this day, the Acting Chairman, Mr. Johnston (*Westmount*) presiding.

Members of the Subcommittee present: Messrs. Johnston (*Westmount*), Leblanc (*Laurier*), Martin and Stevens.

Other Member present: Mr. Hargrave.

In attendance: Dr. E. Wayne Clendenning, Senior Advisor and Mr. Norman Willans, Library of Parliament.

Witnesses: From the Federation of Automobile Dealer Associations of Canada: Mr. Bryan Rowntree, Member, Government Relations Committee; Mr. Jim Farley, Counsel; Mr. Fern Turpin, Chairman, Government Relations Committee; Mr. Maurice Carter, Immediate Past President.

The Subcommittee resumed consideration of its Order of Reference dated Thursday, November 23, 1978, relating to the hearing of evidence on the subject-matter of Bill C-15, An Act to revise the Bank Act, to amend the Quebec Savings Banks Act and the Bank of Canada Act, to establish the Canadian Payments Association and to amend other Acts in consequence thereof.

Mr. Rowntree made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

The Chairman authorized that the brief presented by the Federation of Automobile Dealer Associations of Canada be printed as an appendix to this day's Minutes of Proceedings and Evidence. (*See Appendix "FTEA-6A"*).

At 9:45 o'clock p.m., the Subcommittee adjourned until 9:30 o'clock a.m., Tuesday, January 30, 1979.

PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 29 JANVIER 1979

(6)

[Traduction]

Le sous-comité A du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 20 h 10 sous la présidence de M. Johnston (*Westmount*) (président suppléant).

Membres du sous-comité présents: MM. Johnston (*Westmount*), Leblanc (*Laurier*), Martin et Stevens.

Autre député présent: M. Hargrave.

Aussi présents: M. E. Wayne Clendenning, conseiller principal et M. Norman Willans, Bibliothèque du Parlement.

Témoins: De la Federation of Automobile Dealer Associations of Canada: M. Bryan Rowntree, membre, Comité des relations gouvernementales; M. Jim Farley, conseiller; M. Fern Turpin, président, Comité des relations gouvernementales; M. Maurice Carter, président sortant.

Le sous-comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du jeudi 23 novembre 1978 relatif à l'audience de témoignages sur la teneur du bill C-15, Loi remaniant la Loi sur les banques, modifiant la Loi sur les banques d'épargne de Québec et la Loi sur la Banque du Canada, instituant l'Association canadienne des paiements et apportant à certaines autres lois des modifications corrélatives.

M. Rowntree fait une déclaration puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

Le président autorise que le mémoire présenté par la Federation of Automobile Dealer Associations of Canada soit joint aux procès-verbal et témoignages de ce jour. (*Voir Appendice «FTEA-6A»*).

A 21 h 45, le Comité suspend ses travaux jusqu'au mardi 30 janvier 1979, à 9h 30.

Le greffier du sous-comité

Mary MacDougall

Clerk of the Subcommittee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Monday, January 29, 1979

[Text]

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Ladies and gentlemen, in the absence of Robert Kaplan who is the Chairman of Subcommittee A of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, I am going to be the Acting Chairman this evening. My name is Don Johnston.

We are going to hear initially from Mr. Bryan Rowntree, on my right, who is a member of the Government Relations Committee from the Federation of Automobile Dealer Associations of Canada. Next to him is the counsel to the Federation, Mr. James Farley and in turn, next to him, Mr. Fern Turpin, who is the Chairman of the Government Relations Committee.

I also understand that we have amongst the people present this evening Mr. Maurice Carter who is the immediate past President of the Federation and Mr. John Clarke who is the senior past President.

With that I would ask you, Mr. Rowntree, to deliver to us your opening statement.

Mr. Bryan Rowntree (Member, Government Relations Committee, Federation of Automobile Dealer Associations of Canada): Thank you, Mr. Chairman.

FADA is the Federation of Automobile Dealer Associations of Canada. This association is comprised of approximately 2,800 small and medium size businesses which operate throughout the whole of Canada. Our members distribute approximately 80 per cent of all new vehicles, automobiles and on-road trucks in Canada each year. Our dealer members employ in excess of 100,000 people. Virtually all of our members are owner operators who reside, along with their employees, in the communities in which they serve.

We respectfully wish to make the following points relating to the bill and the draft regulations. Number one, we believe the Bank Act revision should be determined by the public interest, not by a narrow definition of public interest that the banks may have suggested being the possible decrease on the short term in the interest rate factor for leasing. Rather the public interest should be defined in the very widest sense, what is best for the consumer and Canadian economic development in the long run.

Number two, we invite the banks to join with us in providing the Canadian public with better vehicle leasing facilities. The banks can easily do this by making credit more freely available to the dealers at a lower interest cost which can be passed on to the public. Banks are already achieving profitability on their financing of leasing operations and in general dealers do not mark up the cost of money from the bank or other financial institutions from which they obtain their money in determining lease payments. Let the vehicle dealers help both the public and the banks in expanding this market. We, the dealers, can develop the market if the banks will provide us with the funds.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le lundi 29 janvier 1979

[Translation]

Le président suppléant (M. Johnston): Mesdames et messieurs, en l'absence de M. Robert Kaplan, président du sous-comité A du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques, je serai le président suppléant pour la soirée. Mon nom est Don Johnston.

Nous entendrons d'abord le témoignage de M. Bryan Rowntree, assis à ma droite; il est membre du Comité sur les relations avec le gouvernement de la Federation of Automobile Dealer Associations of Canada. A ses côtés se trouve M. James Farley, conseiller de la Fédération, de même que M. Fern Turpin, président du Comité sur les relations avec le gouvernement.

Je sais aussi que parmi les autres personnes présentes ce soir, se trouvent M. Maurice Carter, président sortant de la Fédération et M. John Clarke, doyen des ex-présidents.

Cela dit, monsieur Rowntree, veuillez maintenant faire votre déclaration liminaire.

M. Bryan Rowntree (membre du Comité sur les relations avec le gouvernement, Federation of Automobile Dealer Associations of Canada): Merci, monsieur le président.

La FADA est la Federation of Automobile Dealer Associations of Canada. Cette association comprend environ 2,800 petites et moyennes entreprises situées partout au Canada. Nos membres distribuent annuellement à peu près 80 p. 100 de tous les nouveaux véhicules, automobiles et camions routiers du Canada. Les concessionnaires membres de notre Association emploient au-delà de 100,000 personnes. Presque tous sont propriétaires de l'entreprise qu'ils exploitent et, de même que leurs employeurs, ils sont domiciliés dans la localité qu'ils desservent.

Nous désirons respectueusement présenter les arguments ci-après au sujet du projet de loi et des règlements proposés. D'abord, nous croyons que le remaniement de la législation bancaire devrait s'inspirer de l'intérêt public véritable et non d'une interprétation obtuse de l'intérêt public adoptée par les banques qui proposent la diminution possible à court terme du taux d'intérêt pour la location à bail. L'intérêt public devrait plutôt être défini dans son sens le plus vaste, en offrant ce qui favorisera à long terme le consommateur et l'expansion économique du Canada.

Deuxièmement, nous invitons les banques à faire comme nous et à offrir au public canadien de meilleures conditions de location de véhicules. Les banques pourraient facilement atteindre ce but en offrant aux concessionnaires un crédit plus facile à un taux d'intérêt moindre, avantage qui pourrait être retransmis au public. Les banques réalisent déjà des profits par le financement de contrats de location; dans l'ensemble, lorsqu'ils déterminent les frais de location, les concessionnaires ne comptent pas le coût des prêts consentis par les banques ou autres institutions financières. Il faudrait que les concessionnaires aident le public et les banques à donner de l'expansion à ce marché. Nous, les concessionnaires, pourrions mettre ce

[Texte]

Number three, we feel that the banks may have lost sight of the fact that vehicles in the leasing context are generally different from most other types of equipment. Rather the banks have been trying to deal with all equipment leasing on the same basis, as if all equipment were the same animal. The banks have said they wish to engage in leasing to compete with foreign-bank-controlled financial institutions in Canada who have been taking away the big ticket financing from the Canadian banks. We do not know of any situation in vehicle leasing. The vehicle market and the dealer vehicle leasing market is very competitive as there are many sources of supply of the same types of units. This should be contrasted with industrial equipment where, in many cases, there is only a single source of supply for specialized equipment.

Number four, the banks whenever asked by us or the Senate committee have given conflicting answers or answers so general that they are not really answers. When asked by the Senate committee about vehicle leasing the banks responded by brushing off the question, by saying that the draft regulations and the proposed residual of 20 per cent protected the dealers and would not permit the banks to engage in vehicle leasing. This is simply not so. The regulations are so wide open that there could be premature termination of leases so as to eliminate any residual concept and they would permit the banks to engage in direct conditional sales selling, that is direct business competition far outside any question of financial leasing.

Let us look at the definition of Statistics Canada of financial leasing of equipment. You will note that this considers financial lease agreements to extend over the full expected useful life of the asset, that is, their full "pay-out" with no provision for a residual. It is clear that the lessor is not really involved in anything but title. As well, finance leasing contracts are noncancellable but the regulations do not cover this point and therefore premature pay-out could result in great loopholes.

• 2015

To the dealers the banks say, "We are not interested in leasing vehicles," but on further questioning this "no interest" becomes a "maybe interest" or an interest that is not quite ripe yet but will be later. But then, fleets would be interesting to the banks, and fleets are usually five or more vehicles in a year.

Number five, the banks may try to counter any questions with the United States situation, where banks have been allowed to go into vehicle leasing. However, the U.S. situation is not directly comparable. For instance, in the U.S. there are over 10,000 banks, here a dozen, and this will not change materially, nor do the banks wish it. These U.S. banks are generally more commercially oriented than the Canadian banks. The U.S. banks have tried vehicle leasing and in many instances have withdrawn, after causing vehicle dealers serious harm, leaving a gap in the service facilities for the consumer.

[Traduction]

marché en valeur à condition que les banques nous fournissent les fonds nécessaires.

Troisièmement, nous croyons que les banques ont peut-être perdu de vue le fait que les véhicules loués sont différents des autres types d'équipements. Elles ont plutôt essayé de traiter toutes les locations d'équipement de la même façon, comme si tous les équipements étaient de même nature. Les banques ont affirmé vouloir se lancer dans la location afin de faire concurrence aux institutions financières dominées par les banques étrangères au Canada et qui ont accaparé le gros du marché du financement, et ce aux dépens des banques canadiennes. À notre connaissance, telle n'est pas la situation pour la location de véhicules. Le marché de la location de véhicules est très concurrentiel et il y a maintes sources d'approvisionnement pour le même type de produit. Au contraire, pour l'équipement industriel, dans bien des cas, il n'y a qu'une seule source d'approvisionnement d'équipement spécialisé.

Quatrièmement, qu'elles soient interrogées par nous ou par le Comité du Sénat, les banques donnent des réponses contradictoires ou des réponses si générales qu'elles ne sont pas vraiment des réponses. Quand le Comité du Sénat a demandé aux banques ce qu'elles pensaient de la location de véhicules, elles ont esquivé la question en affirmant que les règlements proposés ainsi que la réserve de 20 p. 100 protégeaient les concessionnaires et ne permettraient pas aux banques de pratiquer la location de véhicules, alors que cette protection n'existe pas. Les règlements sont tellement permissifs qu'il serait possible de résilier prématurément un bail de location sans tenir compte de cette clause résiduelle et ils permettraient même aux banques de se lancer dans la vente conditionnelle directe, ce qui représentait une concurrence immédiate qui n'aurait rien à voir avec le financement des baux de location.

Voyons un peu comment Statistique Canada définit la location-prêt d'équipement. Vous remarquerez que nous parlons ici de baux de location portant sur toute la durée prévue d'usage de l'actif, c'est-à-dire que leur valeur sera pleinement versée sans la moindre valeur résiduelle. Il est évident que le bailleur de fonds n'est pas vraiment engagé dans la transaction, sinon par titre. De plus, les contrats de location à bail ne sont pas résiliables mais les règlements ne prévoient pas cette condition et conséquemment, l'acquittement prématuré pourrait donner lieu à toutes sortes d'abus.

Les banques affirment aux concessionnaires que la location des véhicules ne les intéresse pas, mais après avoir insisté, nous découvrons qu'elles seraient peut-être intéressées ou qu'elles n'y sont pas encore prêtes mais qu'elles le seront plus tard. Alors, ce sont les flottes qui intéresseraient les banques, et par «flotte» on entend généralement cinq véhicules ou plus par an.

Cinquièmement, les banques essaieront peut-être d'esquiver toute question portant sur ce qui se passe aux États-Unis, où les banques ont été autorisées à faire la location de véhicules. Toutefois, on ne peut comparer directement la situation américaine à la situation canadienne. Par exemple, il y a au-delà de 10,000 banques aux États-Unis, alors qu'ici il n'y en a qu'une douzaine et cela ne changera pas de façon notable, les banques n'y tenant d'ailleurs pas du tout. Généralement, les banques américaines ont une orientation plus commerciale que les banques canadiennes. Les banques américaines ont essayé la

[Text]

We vehicle dealers do not have the financial resources for a long battle, and if the banks came into, and even if they subsequently went out of, the market, we and our 100,000 employees and the Canadian consumer would suffer.

As well, the distribution network in the United States for vehicles is different from that in Canada. Further, U.S. vehicles do not require the same type of service maintenance, generally because of more favourable weather conditions, thereby requiring less service facilities.

Number six, we are small businessmen, we cannot afford the long-term program of the banks in working ten years and more for changing the Bank Act, but we were shocked that without our pointing it out it would have gone unnoticed that millions and millions of dollars could have been diverted from the federal treasury, at the expense of the rest of the general public taxpayers, by allowing a conditional sale to be defined as a lease.

Number seven, more and more people are leasing. For example, the vehicle market in Canada was down 2 per cent in 1978 from 1977 but leasing continued to grow in leaps and bounds. Therefore the dealer is becoming more and more dependent on his leasing business.

A lease payment is simply not an interest payment. The lessor must be compensated for all the services provided of all inputs, not just a return on the cost of money of the customer in making the vehicle available.

If the banks lured away customers on the basis of just cheaper money, this would force the dealer to cut back on his services of selecting appropriate vehicles, inventorying them, providing showrooms, free delivery servicing and preparation, warranty work and after-delivery servicing, or the cost of these services would go up to the detriment of the public. The vehicle dealer and the customer would then be in an unenviable squeeze, all at a time when the automobile manufacturers in conjunction with their dealers have striven for and succeeded in offering and marketing a better product, a product that lasts longer and is safer to drive, in the face of great inflationary cost increases and the cost increases required to promote energy conservation.

Number eight, the banks could, after leasing a vehicle, claim to the lessee that the bank was only financially interested and it only had financial responsibilities. The banks could say, "If you the customer have a service problem, then see a dealer." It would not necessarily be the dealer from which the bank obtained the vehicle. In all likelihood the banks would choose one outlet, perhaps 200 miles from the market, from which to obtain vehicles at cut-rate prices, cut-rate only because no ongoing service facilities would have to be maintained by the selling dealer. However, the dealer next door to

[Translation]

location de véhicules et dans bien des cas elles s'en sont retirées après avoir créé de grosses difficultés aux concessionnaires, ce qui a causé un vide dans les services offerts aux consommateurs. Les concessionnaires n'ont pas les ressources financières nécessaires à une longue bataille; si les banques se lançaient dans le marché et même si elles s'en retireraient par la suite, ce seraient les consommateurs canadiens qui en pâtiraient, tout comme nous-mêmes et nos 100,000 employés.

D'ailleurs, le réseau américain de distribution de véhicules est différent du réseau canadien. De plus, les véhicules ne nécessitent pas le même genre d'entretien, généralement en raison de conditions climatiques plus favorable; conséquemment, les installations d'entretien sont moins considérables.

Sixièmement, nous sommes de petits commerçants, et nous ne pouvons nous permettre les programmes à long terme entrepris par les banques qui travaillent pendant dix ans et plus pour faire modifier la Loi sur les banques; toutefois, nous avons été choqués de constater que si nous ne l'avions pas souligné, des millions et des millions de dollars auraient, sans qu'on s'en aperçoive, été détournés du Trésor fédéral, aux dépens des contribuables, en permettant qu'une vente conditionnelle soit définie comme un bail-location.

Septièmement, un nombre croissant de personnes ont recours à la location. Par exemple, le marché de la vente des véhicules au Canada a connu une baisse de 2 p. cent en 1978 par rapport à 1977, alors que les locations ont connu une croissance très rapide. Conséquemment, le concessionnaire devient de plus en plus dépendant de ses locations.

Un versement de location n'est pas simplement un versement d'intérêts. Le prêteur doit être rémunéré pour tous les services qu'il offre, et pas seulement dédommagé de ses frais parce qu'il met le véhicule à la disposition du client.

Si les banques attiraient les clients en leur offrant simplement des taux moins élevés, le concessionnaire serait forcé de réduire les services offerts, c'est-à-dire le choix des véhicules appropriés, l'inventaire, l'établissement des salles d'exposition, la livraison et la préparation gratuites, le service après livraison ainsi que les réparations prévues par la garantie. Le coût de ces services pourrait également augmenter au détriment du public. Alors, le concessionnaire et le client seraient dans une situation peu enviable, tout cela au moment même où les fabricants d'automobiles ont travaillé, de concert avec leurs concessionnaires, afin d'offrir en vente un meilleur produit qui dure plus longtemps et dont la conduite est plus sûre, malgré l'inflation et d'importantes augmentations de frais entraînées par les programmes de conservation des ressources énergétiques.

Huitièmement, après avoir loué un véhicule, les banques pourraient bien affirmer n'avoir été intéressées qu'à l'aspect financier de la transaction et n'avoir donc que des responsabilités financières. Les banques pourraient dire «si le client a des problèmes de service, alors qu'il consulte un concessionnaire.» Ce ne serait pas nécessairement le même concessionnaire dont la banque a obtenu le véhicule. Les banques choisiraient probablement un seul fournisseur, peut-être situé à 200 milles du marché, et duquel ils pourraient obtenir des véhicules à prix réduits. Ces prix seraient réduits uniquement parce qu'aucun

[Texte]

the lessee would be required to give such service. He cannot refuse because of his franchise obligations, and of course, he would not, but this situation could gravely harm his ability to do so. Not only would this situation harm all leasing vehicle customers, it would harm all vehicle buyers, whether they lease or purchase.

It is anticipated that in the not too distant future leasing will grow to as much as 50 per cent of the vehicle market. If much of this market is lost to the banks, dealers would have great difficulty in supporting the franchise operation with all its present consumer services. Already under present economic conditions many dealers are finding it tough going and a number have had to shut their doors. And, as mentioned, leasing is becoming more and more popular.

Number nine, would the banks be responsible under provincial warranty and sale of goods requirements for the vehicles that they leased? We must remember that the banks have in the past, and presently, raised the constitutional question that being federally chartered they do not have to pay any heed to provincial consumer-protection legislation.

• (2020)

Number ten, the banks should not be allowed to have a direct or indirect ownership interest in any company involved in vehicle-leasing as we have seen in the past that unfair tactics have been used in getting business for associated companies of the banks.

Number eleven, we respectfully submit that in the public interest the banks not be allowed to engage in the leasing of vehicles, automobiles or on-road trucks, or, if they are, only be to the extent of indirectly through vehicle dealers with no direct contact with the lessee. Thank you. We would be happy to answer any questions you may have.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Thank you, Mr. Rowntree. Do any other members of your group have any comments to add?

A Witness: No, sir.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): In that case, we will open this meeting to questions, 10-minute rounds. Mr. Stevens, would you care to begin?

Mr. Stevens: Thank you, Mr. Chairman. Thank you for being with us tonight, Mr. Rowntree, along with your associates.

One thing that I feel would be perhaps helpful as an initial observation is if you could give us any evidence as to what the experience of your dealers over the last 11 or 12 years has been with regard to what used to be looked upon as a normal financing pattern with dealers in the handling of the financial paper for cars but which now has been largely taken over by the banking industry. As I understand it, in the 1967 revision of the Bank Act the banks were given clarification of the nature of their personal loaning activities and, as you know,

[Traduction]

service ne devrait subséquemment être assuré par le concessionnaire vendeur. Toutefois, le concessionnaire situé tout près du locateur serait obligé d'offrir ce service. Il ne pourrait le refuser à cause des obligations de sa concession et, évidemment, il se plierait à ces exigences; mais cette situation pourrait nuire gravement à sa capacité d'offrir ce service. Cela nuirait non seulement à tous les clients louant des véhicules, mais également à tous les clients achetant ces véhicules.

On prévoit que dans un avenir assez rapproché, la location connaîtra une croissance atteignant jusqu'à 50 p. cent de l'ensemble du marché. Si la plus grande part de ce marché va aux banques, les concessionnaires auront beaucoup de difficultés à maintenir leurs concessions avec tous les services présentement offerts aux consommateurs. Déjà, dans la situation économique actuelle, beaucoup de concessionnaires ont du mal à en sortir, et certains ont même dû fermer boutique. Comme nous l'avons dit, la location est de plus en plus en vogue.

Neuvièmement, les banques seraient-elles responsables des véhicules qu'elles louent, aux termes des exigences provinciales en matière de garantie et de vente de biens? Il ne faut pas oublier que les banques ont soulevé et qu'elles soulèvent encore une question constitutionnelle, à savoir qu'une charte fédérale les dispense de tenir compte des lois provinciales sur la protection des consommateurs.

Dixièmement, on ne devrait pas autoriser les banques à avoir des intérêts directs ou indirects dans une société s'occupant de la location-vente de véhicules, car on a constaté que des sociétés affiliées aux banques ont pu faire des affaires grâce à des tactiques déloyales.

Onzièmement, nous estimons humblement que, dans l'intérêt du public, les banques ne devraient pas être autorisées à s'occuper de la location-vente de véhicules, automobiles ou camions, ou alors ce devrait être indirectement, par l'intermédiaire des concessionnaires, sans rapport direct avec le locataire. Merci. C'est avec plaisir que nous répondrons à vos questions, quelles qu'elles soient.

Le président suppléant (M. Johnston): Merci, monsieur Rowntree. Des membres de votre groupe auraient-ils quelque chose à ajouter?

Un témoin: Non, monsieur.

Le président suppléant (M. Johnston): Dans ce cas, nous allons passer aux questions à raison de dix minutes par intervention. Monsieur Stevens, voulez-vous commencer?

M. Stevens: Merci, monsieur le président. Je remercie M. Rowntree et ses associés d'être venus ce soir.

Pour commencer, il serait utile que vous nous parliez de l'expérience de vos concessionnaires depuis onze ou douze ans en ce qui concerne le mode de financement qui passait normalement par les concessionnaires mais que le secteur bancaire s'est largement approprié. Si ma mémoire est bonne, la refonte de la Loi sur les banques intervenue en 1967 a précisé la nature des activités bancaires liées aux prêts personnels, et vous n'ignorez pas qu'on a supprimé le plafond de 6 p. 100 qui s'appliquait aux taux d'intérêt. Pour les concessionnaires, quel-

[Text]

the interest rate ceiling was lifted, the 6 per cent ceiling. What has been the impact, as far as you as car dealers are concerned, of the banks' entry into that personal financing of cars?

Mr. Rowntree: I do not really think there has been a great deal of impact into our business. In the past, as you know, the acceptance companies and small-loans companies were in that market almost exclusively unless the person had good bank credit, excellent bank credit, and maybe some chattels to cover his loan. But since the banks have come into the marketplace I do not think it has directly affected the retail automobile dealer in any way, shape or form. I do not know, maybe my friends here would like to comment on that, but that is my experience. I have been in the business since 1963.

Mr. Stevens: Have you not had any loss of revenue which, up until the banks entry, you would normally have picked up from the acceptance company or the financing company? I thought it was fairly standard practice that car dealers would get rebates from the finance companies with regard to the financing of the automobiles.

Mr. Rowntree: The banks give us the same rebates.

Mr. Stevens: Exactly the same rebate?

Mr. Rowntree: Oh, there are different programs at different banks, but there are rebates available from the banks.

Mr. Stevens: Do they give you floor-plan financing?

Mr. Rowntree: They have come into that program just recently, yes.

Mr. Stevens: So as far as you are concerned, the entrée of the banks into that field has had no adverse impact on your association dealers.

Mr. Rowntree: I would say no adverse impact. If anything, it has probably allowed a lot more people who normally would not have had credit extensions in the past to have credit extensions because the banks can secure more from a customer than the acceptance companies could in the past in the form of other chattels.

Mr. Stevens: Could you indicate if it has had any beneficial effect on lower interest rates as far as your customer is concerned?

Mr. Rowntree: That is a very difficult one to answer. If somebody could compute backwards as to what the interest rate would have been today had the banks not been in it... I cannot really answer that question.

Mr. Stevens: Mr. Rowntree, were you the main spokesman for your association when you appeared before the Senate Banking Committee?

Mr. Rowntree: No, I was not there, sir.

Mr. Stevens: Is anybody here tonight in attendance who was also a spokesperson at the Senate Banking Committee?

Mr. Rowntree: Mr. Carter, who was our chairman at that meeting, is sitting on the side. Mr. Clarke was there, Fern was there and Mr. Farley was also there.

[Translation]

les ont été les conséquences de la pénétration des banques dans le secteur du financement des voitures?

M. Rowntree: Je ne pense pas que cela ait eu de grandes répercussions sur nos activités. Vous savez qu'antérieurement, ce marché était presque entièrement aux mains des sociétés d'acceptation et des compagnies qui consentaient des prêts au montant limité, à moins que l'intéressé ne soit bien et même très bien coté auprès de sa banque et qu'il ait sans doute des biens pour couvrir son prêt. A mon avis, l'arrivée des banques n'a eu aucune incidence directe sur les concessionnaires. Mes collègues ont peut-être des choses à dire là-dessus, mais tel est du moins mon expérience. Je suis dans ce secteur depuis 1963.

M. Stevens: N'avez-vous subi aucun manque à gagner sur ce que vous auriez normalement obtenu auprès des sociétés d'acceptation ou des compagnies de finance jusqu'à l'arrivée des banques? Il était courant, je crois, que les concessionnaires automobiles obtiennent des rabais auprès des compagnies de finance pour le financement des voitures.

M. Rowntree: Les banques nous donnent les mêmes rabais.

M. Stevens: Exactement les mêmes?

M. Rowntree: Ah non, cela varie selon les banques, mais elles nous donnent des rabais.

M. Stevens: Est-ce qu'elles vous permettent de régler ce financement chez le concessionnaire même?

M. Rowntree: Oui, mais c'est tout récent.

M. Stevens: En ce qui vous concerne, par conséquent, l'arrivée des banques dans ce domaine n'a eu aucune répercussion néfaste sur vos concessionnaires?

M. Rowntree: Il n'y a pas eu de répercussion néfaste. En fait, cela a même permis à beaucoup plus de gens de bénéficier d'un crédit plus important qu'ils n'en auraient eu autrement, car les banques peuvent obtenir d'un client des garanties supérieures à celles que les sociétés d'acceptation avaient auparavant.

M. Stevens: Le client en a-t-il profité sous forme d'une baisse des taux d'intérêt?

M. Rowntree: Il est très difficile de répondre à cette question. Pour cela, il faudrait calculer ce qu'aurait été le taux d'intérêt si les banques n'avaient pas pénétré dans ce secteur... je ne peux pas répondre à cette question.

M. Stevens: Monsieur Rowntree, avez-vous été le principal porte-parole de votre Association lorsque vous avez comparu devant le Comité du Sénat sur les banques?

M. Rowntree: Non, monsieur, je n'étais pas là.

M. Stevens: Y a-t-il ici quelqu'un qui se serait exprimé en tant que porte parole devant le Comité du Sénat sur les banques?

M. Rowntree: M. Carter qui était notre président lors de cette réunion est assis sur le côté. M. Clarke y était ainsi que M. Fern et M. Farley.

[Texte]

Mr. Stevens: One of the things that was brought out in that hearing, as recorded in the testimony taken at the hearing, was some concern as to the banks' tendency to intercept with regard to financing. The actual quote is:

• 2025

... a cheque to a dealership or a financial institution, that cheque is seen by the bank manager and in many cases that particular consumer is telephoned and re-financing is suggested.

Now, could you elaborate on that? I cannot recall whether it was Mr. Carter or somebody else who actually made that statement before the Senate banking committee. What exactly were they objecting to as far as bank activity is concerned?

Mr. Rowntree: I think a conflict of interest, really. We could have a customer arrive at our place of business and extend to him some financial resources, endeavour to sell him a car, and be successful. Then in the form of a down-payment cheque or something similar to that—that cheque we would deposit through our banking system. I would not say our own particular bank, because we do business with them, would be interested at that stage of the game. But his bank probably would pick up the cheque, see it made payable to us, and phone him and offer him their banking services, based on the fact that they had seen a cheque.

Now, in addition to that—Mr. Farley has been in conversation recently; maybe he could enlighten the situation on that.

Mr. J. M. Farley (Counsel for the Federation of Automobile Dealer Associations of Canada): We had a meeting with one of the vice-presidents of the banks. He indicated they had researched the question put out in our brief commenting on that, and they were somewhat surprised to find that at least one bank had an operating manual which strictly prohibited that practice. But on investigation they found that was not adhered to. In a very contrary situation, one of the bank's manuals strictly prohibited it, but they found the local managers were in fact practicing it.

Mr. Stevens: For clarification, if I understand correctly, what you are saying is you have found that on occasion you have a tentative deal with your customer, presumably with financing arranged with whomever you have chosen to go to, be it a bank or some other concern, and because a cheque is then passed through your account to the customer's account—let us say it is a down-payment cheque—the second bank will then contact your customer and suggest that the financing could be shifted over to his bank. Is that correct?

Mr. Rowntree: Yes, that is right, sir.

Mr. Stevens: Why do you take exception to this? You have told us the banks' entry into the financing of cars has had no adverse effect on your dealerships. Why do you take exception to this particular practice if there has been no adverse effect on your dealerships?

Mr. Rowntree: Well, in the case you cited a few moments ago, if we are selling our own bank's plan, for instance, in our dealership, and we are going to get a bonus for that, if the

[Traduction]

M. Stevens: Les témoignages entendus lors de cette audience révèlent qu'on s'est notamment inquiété de voir que les banques tendaient à intercepter le financement. Voici la citation exacte:

... un chèque à l'ordre d'un concessionnaire ou d'une institution financière, ce chèque est vu par le directeur de la banque et dans bien des cas on téléphone au client pour lui proposer un nouveau financement.

Pourriez-vous développer cela? Je ne me souviens plus si c'est M. Carter ou quelqu'un d'autre qui l'a déclaré devant le comité du Sénat sur les banques. A quoi s'opposait-on exactement en ce qui concerne l'activité des banques?

M. Rowntree: Selon moi, c'est en fait un conflit d'intérêts. Un client se présenterait chez nous; nous lui proposerions un mode de financement en essayant de lui vendre une voiture, et nous y réussirions. Le client déposerait un acompte sous forme de chèque, par exemple, et ce chèque serait déposé à la banque. Je ne dis pas que la banque à laquelle nous avons affaire se montrerait intéressée à ce stade-là. Néanmoins, elle prendrait vraisemblablement le chèque; elle verrait qu'il est établi à notre ordre et elle téléphonerait au client pour lui offrir ses services, et cela parce qu'elle a vu son chèque.

De plus... M. Farley pourrait sans doute donner davantage de précisions là-dessus.

M. J. M. Farley (conseiller juridique, Federation of Automobile Dealer Associations of Canada): Nous avons rencontré le vice-président d'une des banques. Il nous a fait savoir qu'ils avaient approfondi le problème que nous avons abordé dans notre mémoire à ce propos, et ils ont eu la surprise de constater qu'une banque au moins avait un manuel interdisant formellement cette pratique, mais après enquête, ils se sont aperçus que ce n'était pas respecté. Tout au contraire, c'était chose courante parmi les directeurs locaux d'une banque alors que ses manuels l'interdisaient formellement.

M. Stevens: Si j'ai bien compris, il vous arrive de conclure une affaire avec votre client auquel vous offrez un mode de financement en passant par un organisme de votre choix, que ce soit une banque ou autre; le chèque versé en acompte passe de votre compte à celui du client; la seconde banque contacte alors votre client et lui propose de s'occuper du financement. C'est bien cela?

M. Rowntree: Oui, monsieur, c'est bien cela.

M. Stevens: Pourquoi y êtes-vous opposé? Vous nous avez dit que l'arrivée des banques dans le secteur du financement des automobiles n'avait eu aucune répercussion néfaste sur vos concessions. Comment se fait-il alors que vous soyez opposé à cette pratique?

M. Rowntree: Dans le cas que vous avez cité il y a un instant, supposons que le concessionnaire fasse accepter au client le régime de sa propre banque et que pour cela on lui

[Text]

second bank takes it over, they cancel the first bank's contract and then neither bank has to pay any bonus.

Mr. Stevens: Well, would you say then that is an adverse effect of the banks coming into the financing field? I take it you did not have this experience with the old-line acceptance companies when they had the main carriage of this kind of financing?

Mr. Rowntree: Well, they did not have any opportunity to see anybody else's cheque.

Mr. Stevens: Well, yes, but in a direct response to my question, whether they had an opportunity or not, did you ever have any adverse comment from your dealers when you were dealing with dealerships over the type of thing you are now taking exception to as far as banks are concerned?

Mr. Rowntree: No, because the customer's financial situation was private. There was no other exploratory example of it. Nobody else could see it.

Mr. Stevens: Mr. Rowntree, could you quantify how many times you feel banks do this? How many deals you have set up to go one way do you feel are intercepted with a view to the bank that handles the customer's business eventually ending up with his business?

Mr. Farley: Mr. Stevens, perhaps I could respond to that by referring back to the example I gave. Apparently in one bank that is standard operating policy.

• 2030

Mr. Stevens: But either in your own knowledge or from what you have been told by dealers, can you tell us how often it is happening? Is it in 1 per cent of your deals, do you feel that you get this kind of a problem, or is it 10 per cent, or 90 per cent?

Mr. Rowntree: I do not think I can answer that, sir, because different banks have different aggressive tendencies in their managers and if you get a good manager who is aggressive in his branch, he will be a lot more involved in these kind of activities than one who is not.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Mr. Stevens, your first round is . . . we will extend it slightly.

Mr. Stevens: Well perhaps, Mr. Chairman, I could ask this one supplementary question then just to try to get this thing a little more definitive. Can you tell us which is this aggressive bank that you are referring to? Which is the most aggressive as far as your knowledge is concerned?

Mr. Rowntree: I do not think that I will answer that one.

Mr. Stevens: Can you tell us why you will not?

Mr. Rowntree: I do not think that is a fair question since we could be dealing with a number of banks.

Mr. Stevens: We have to take your testimony in that light then. We have each of the five main banks appearing before us. I think it would be very helpful if, instead of making a

[Translation]

verse une prime. Si la seconde banque prend en charge le financement, le contrat de la première est annulé et ni l'une ni l'autre ne doit verser de prime.

M. Stevens: N'est-ce pas là une conséquence néfaste de la prise en charge du financement par les banques? Si j'ai bien compris, vous n'aviez pas ce problème avec les compagnies d'acceptation qui autrefois se chargeaient de ce genre de financement?

M. Rowntree: Elles ne pouvaient pas voir le chèque de quelqu'un d'autre.

M. Stevens: Oui, mais je voudrais que vous répondiez à ma question; peu importe qu'elles en aient eu ou non la possibilité, vos concessionnaires se plaignaient-ils des choses auxquelles vous vous opposez maintenant en ce qui concerne les banques?

M. Rowntree: Non, car la situation financière du client restait confidentielle. Il n'y avait pas d'autre moyen d'en prendre connaissance.

M. Stevens: Monsieur Rowntree, pouvez-vous dire le nombre de fois où vous estimez que les banques ont eu recours à ce procédé? Combien de transactions qui avaient été conclues par vous dans une direction donnée ont été interceptées par la banque du client?

M. Farley: Je pourrais sans doute vous répondre, monsieur Stevens, en reprenant mon exemple. Il y a une banque où, semble-t-il, c'est une pratique courante.

M. Stevens: Oui, mais d'après ce que vous avez pu constater vous-mêmes ou d'après ce que vous ont dit les concessionnaires, pouvez-vous nous donner une idée de la fréquence de ce procédé? Est-ce que vous vous heurtez à ce problème dans 1 p. 100, 10 p. 100 ou 90 p. 100 des cas?

M. Rowntree: Je ne crois pas pouvoir répondre à cette question, monsieur, car tout dépend du dynamisme des directeurs de banques et si l'on tombe sur un bon directeur de succursale qui est dynamique, il aura recours à ce genre de procédé beaucoup plus fréquemment qu'un autre.

Le président suppléant (M. Johnston): Monsieur Stevens, votre première intervention est . . . nous allons la prolonger un tout petit peu.

M. Stevens: Alors, monsieur le président, je vais poser une question supplémentaire pour faire en sorte que ce soit un petit peu plus clair. Quelle est cette banque dynamique à laquelle vous faites allusion? Selon vous, laquelle est la plus dynamique?

M. Rowntree: Je préfère m'abstenir de répondre à cette question.

M. Stevens: Pouvez-vous nous dire pourquoi?

M. Rowntree: Je ne crois pas que la question soit honnête car nous pouvons avoir à faire à un certain nombre de banques.

M. Stevens: Nous devons donc voir votre témoignage dans cette optique. Les cinq banques les plus importantes comparaisaient ici. Au lieu de porter une accusation générale, il serait

[Texte]

general accusation, you could be more specific so that we can question them.

Mr. Rowntree: It could be that some of them have not thought of it yet and they will pick up the idea from here.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Thank you, Mr. Stevens.

Mr. Martin.

Mr. Martin: Mr. Chairman, through you to the witness. First of all I would like to welcome you here tonight, Mr. Rowntree, in your capacity as president of the association, and also, if I may, recognize you as a very successful Scarborough West businessman.

Mr. Rowntree: Thank you very much.

Mr. Martin: Following the questioning of Mr. Stevens, I recall, as long ago I guess as probably about two or more years ago when the white paper first came out, your discussing this particular concern with me and no doubt you discussed it with others at the time. I would just like to be clear on this point and then move on to something else.

I gather in view of the testimony that Mr. Stevens referred to before the Senate committee, and again it is being placed before us tonight, that the association does indeed have some concern that a bank or banks are indeed using information that is made available to them by virtue of their processing of customers' cheques to interfere in some form or other with that business transaction and to try to obtain some business advantage themselves. Is that what you are clearly saying?

Mr. Rowntree: It is hard to say what motivates them to do it. I think that kind of information is private; I do not think a bank should be involved in calling a customer, on the evidence that he has already gone somewhere and spent some money, that they can now supply their services.

Mr. Martin: I think what I am trying to establish on the record is that indeed this is a problem that not only has been experienced, shall we say, perhaps by yourself and your own organization but by other members of your association from various parts of the country, or is it a problem typical to the Toronto area, or does it seem to be more widespread? I would like to get a feel of the degree of the problem.

Mr. Rowntree: Well, we are represented by Fredericton, New Brunswick here.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Could you take a seat in front of one of the microphones please, Mr. Carter?

Mr. Maurice Carter (Past President, Federation of Automobile Dealer Associations of Canada): My name is Maurice Carter. I am from Hamilton, Ontario.

Going back to what you said and to what Mr. Stevens said, we have evidence to support the fact that up to 42 per cent or 45 per cent of many dealers last year, for example, were involved in what we call charge-backs, which really are what Mr. Rowntree has alluded to tonight with regard to the banks' coming back to the individual who has originally purchased

[Traduction]

utile que vous soyez plus précis de manière à ce que nous puissions les interroger.

M. Rowntree: Certaines d'entre elles n'y avaient peut-être pas encore pensé et c'est ici qu'elles en prendront l'idée.

Le président suppléant (M. Johnston): Merci, monsieur Stevens.

Monsieur Martin.

M. Martin: Ma question s'adresse au témoin, par votre intermédiaire bien entendu, monsieur le président. Tout d'abord, monsieur Rowntree, je tiens à vous souhaiter la bienvenue ici ce soir, en votre qualité de président de cette association et aussi parce que je reconnais en vous un excellent homme d'affaires de Scarborough Ouest.

M. Rowntree: Merci beaucoup.

M. Martin: Pour faire suite aux questions de M. Stevens, je me souviens qu'il y a deux ans ou davantage, au moment de la parution du Livre blanc, vous vous êtes entretenu avec moi de ce problème et vous en avez sans doute aussi discuté avec d'autres à ce moment-là. Je voudrais simplement avoir quelques explications sur ce point, après quoi je passerai à autre chose.

A en juger par les témoignages auxquels M. Stevens a fait allusion, témoignages déposés devant le comité du Sénat et qui sont ici renouvelés ce soir, l'association s'inquiète de voir qu'une ou plusieurs banques utilisent des renseignements dont elles peuvent prendre connaissance lorsqu'elles font passer en compte le chèque d'un client, ce qui leur permet de s'immiscer dans une transaction commerciale et d'en tirer une partie du profit. N'est-ce pas clairement ce que vous dites?

M. Rowntree: Il est difficile de dire ce qui les motive. Je crois que ce genre de renseignements est confidentiel; une banque ne devrait pas appeler un client pour lui offrir ses services après avoir constaté qu'il s'est adressé ailleurs et qu'il y a dépensé de l'argent.

M. Martin: Je voudrais savoir si vous même et votre association, vous êtes les seuls à avoir éprouvé ce problème ou bien si il s'est également posé à d'autres membres de votre association dans diverses régions du pays; ce problème est-il propre à la région de Toronto ou bien est-il plus répandu? J'aimerais avoir une idée de son envergure.

M. Rowntree: Nous sommes ici représentés par Fredericton, Nouveau-Brunswick.

Le président suppléant (M. Johnston): S'il vous plaît, monsieur Carter, veuillez prendre place devant un micro.

M. Maurice Carter (président sortant, Federation of Automobile Dealer Associations of Canada): Je m'appelle Maurice Carter. Je viens de Hamilton, en Ontario.

Pour en revenir à ce que M. Stevens et vous-même avez dit, nous avons des preuves indiquant que l'an dernier, 42 à 45 p. 100 des concessionnaires ont eu ce qu'on appelle des refus à débiter, ce qui en fait équivaut à ce dont parlait M. Rowntree, c'est-à-dire que la banque prend contact avec le client après avoir passé son chèque en compte et elles le persuade de s'adresser ailleurs.

[Text]

something, and who by monitoring the cheques and so on have persuaded him to go somewhere else.

Now a 42 per cent to a 50 per cent ratio on charge-backs sort of is an indication of this as rather a standard practice with the banks. I would not suggest initially to say that this is a head office practice, I do not think it is. But I am saying that with branch managers from coast to coast that it is a practice that is being condoned on a regular basis. We feel, as an association, and I feel, as a dealer, that this is rather unfair competition. I think we have to recognize that dealers, like other businessmen, rely on the banks for their source of funds, and, as a result, the banks whom we do business with are privy to our financial information on a regular basis.

• 2035

If I have an overdraft, for example, as a dealer or if I am involved in other areas in which I require funds, I go to my bank and, as a result, they are privy to all the information that is needed to be available from all the companies that I am involved in, one or four. Under those circumstances we feel that this is unfair competition.

You may say, well the consumer is better served down the road by what the bank has to offer. We do not necessarily say that; we think it is a competitive thing and the bank is in it in the first place. But the fact that the bank uses the cheques issued to our companies, for example, as a source of, you might say, referral, to provide the income on their own, we feel is rather unfair.

Mr. Stevens, I hope I have answered your questions. I am suggesting that somewhere between 40 and 50 per cent of charge-backs were involved with many dealers in our association last year, and that gets back to what you were asking.

Mr. Martin: Mr. Chairman, if I may, either to Mr. Rowntree or Mr. Carter, I think the point you are making is an important one. I am not prepared to assess it one way or another, other than to have the reaction that it would be of some concern to me as an individual if, on issuing a cheque on a given bank for a given purchase, that if the bank was intercepting for whatever reason my cheque and using the information contained on that cheque to carry out some other business negotiation for whomever's advantage, I as an individual would tend to be somewhat concerned. I think that basically is the point you are making. I am shifting it a little bit, perhaps, back to the consumer. You were talking about the advantage or disadvantage to a consumer. I think I am just concerned that this kind of practice would go on.

May I just ask you one final question on this point? I appreciate your reluctance to name any individual bank and I think that is probably quite appropriate. But can any of you say whether in your experience the practice is restricted to one bank or does it indeed go beyond one of Canada's chartered banks?

Mr. Rowntree: I think Mr. Farley answered that in his testimony, that one bank has it in its operating manual to do this; another bank has it in its operating manual not to do it.

[Translation]

Or, une proportion de 42 à 50 p. 100 de refus à débiter indique que c'est une pratique relativement courante de la part des banques. Je ne dirais pas de prime abord qu'il s'agit là d'une pratique du bureau-chef. Toutefois, c'est régulièrement approuvé par les directeurs de succursales dans tout le pays. Notre association d'une part, ainsi que ses membres, à titre individuel, estiment que c'est là de la concurrence déloyale. Il faut en effet reconnaître que les concessionnaires, comme les autres hommes d'affaire, dépendent des banques pour leur financement et qu'ainsi ces dernières sont régulièrement informées de notre situation financière.

Si par exemple le concessionnaire que je suis est à découvert ou si j'ai besoin de fonds pour d'autres affaires, je m'adresse à ma banque qui se trouve ainsi saisie de tous les renseignements nécessaires qui lui sont fournis par toutes les sociétés dans lesquelles j'ai des intérêts, qu'il y en ait une ou quatre. C'est pourquoi nous estimons qu'il s'agit là de concurrence déloyale.

Vous me rétorquerez peut-être que le consommateur se trouvera ainsi mieux desservi par la banque. Nous ne le prétendons pas, mais nous estimons qu'il s'agit là d'une question de concurrence et que la banque se trouve au premier rang. Par contre, nous trouvons injuste que la banque utilise les chèques à l'ordre de nos sociétés, par exemple, comme base de renvoi pour constituer elle-même un revenu.

J'espère ainsi avoir répondu à vos questions, monsieur Stevens. Je dirais que de 40 à 50 p. 100 des chèques refusés l'année dernière touchaient nombre de concessionnaires membres de notre association.

M. Martin: Monsieur le président, puis-je interroger M. Rowntree ou M. Carter, car j'ai l'impression que c'est une question très importante. Sans vouloir l'évaluer d'une façon ou d'une autre, je dirais que personnellement, je m'inquièterais un peu si en signant un chèque pour un achat donné, je devais penser que la banque sur laquelle je tire ce chèque pourrait l'intercepter et utiliser les renseignements qui y figurent pour négocier quelqu'autre affaire au profit de n'importe qui. Je crois que c'est en fait ce que vous voulez dire, même si je ramène peut-être les choses aux consommateurs. Vous parliez de l'avantage ou de l'inconvénient pour le consommateur. Je m'inquièterais que ce genre de pratique soit de règle.

J'aurais encore une dernière question à ce sujet. Je comprends que vous ne vouliez pas désigner de banque mais pourriez-vous, l'un ou l'autre, nous dire si à votre connaissance cette pratique n'est acceptée que dans une banque ou si au contraire d'autres banques à charte l'ont adoptée?

M. Rowntree: Je crois que M. Farley a déjà répondu à cela en disant que ce procédé figure dans le manuel d'une banque, alors qu'une autre banque l'interdit au contraire dans le sien.

[Texte]

But upon investigation following the Senate Committee hearings, they found that their managers were in fact doing this.

Mr. Martin: So you are saying that there is more than one Canadian chartered bank that is carrying on this practice.

Mr. Rowntree: That is right.

Mr. Martin: May I move away for a moment to another issue? I believe that particular problem is not necessarily related to the leasing issue. Am I correct?

Mr. Rowntree: I would agree with that, yes.

Mr. Martin: That is not the main content. The main content of your brief and the purpose of your appearance here tonight is to register your concern that the new Bank Act would enable the banks to move into an area that would—and correct me if I am wrong here—enable them to acquire the automobiles as inventory and then do their own leasing?

Mr. Rowntree: No. Well, we do not look upon it as acquiring inventory unless they acquire it after the sale of the lease.

Mr. Turpin: Repossess.

Mr. Rowntree: No, repossession would come afterwards, further down the road if necessary.

Mr. Martin: Can you explain to me how the Bank Act proposals would move beyond the concept of moving the banks into an additional area of financing? Where does it move beyond the money aspect that is of concern to you?

Mr. Rowntree: As we understand the regulations, as we interpret them or as they could be interpreted today, the banks now would be in a position, if the regulations pass, to go into direct leasing of automobiles.

Mr. Martin: Which would mean they would have to acquire the automobiles.

Mr. Rowntree: That is right.

Mr. Martin: And then lease them.

Mr. Rowntree: Not necessarily in that order. They could lease them and then acquire them. But our point is that the banks are already in the financial aspects of leasing. They are earning money on the moneys that they put out to finance leasing fleets through the dealers.

Mr. Martin: And you are not concerned about that.

Mr. Rowntree: None whatsoever. But we are concerned if the banks are allowed to put a brochure up on their counter when the customer walks into the bank, and he is thinking now about purchasing a car from us, and the bank manager or whoever has the incentive in that bank is given the motivation in that bank to make him become interested and instead of buying a car from us leasing a car from them.

Mr. Martin: Are you suggesting, Mr. Rowntree, that by virtue of the way your association interprets the regulations under the new Bank Act, I as a consumer could walk into a branch of a Canadian chartered bank and purchase an automobile there rather than at a dealership?

[Traduction]

Toutefois, à la suite d'audiences du comité du Sénat, on s'est aperçu que les directeurs de cette dernière banque en faisaient tout autant.

M. Martin: Cela revient à dire qu'il n'y a pas qu'une banque à charte au Canada qui opère ainsi.

M. Rowntree: C'est cela.

M. Martin: Puis-je maintenant passer pour un instant à un autre problème? Le problème qui vient d'être soulevé n'est pas nécessairement lié au crédit-bail, n'est-ce pas?

M. Rowntree: Non, en effet.

M. Martin: Ce n'est pas l'essentiel. L'essentiel de votre mémoire et l'objet de votre comparution ce soir est votre inquiétude devant le fait que la nouvelle loi sur les banques autoriserait celles-ci à entrer dans un secteur qui, si je ne m'abuse, leur permettrait d'acquérir un stock d'automobiles et d'effectuer elles-mêmes le crédit-bail.

M. Rowntree: Non. Nous ne considérons pas que cela revienne à acheter un stock si une banque ne l'achète pas après la vente du bien loué.

M. Turpin: Une reprise?

M. Rowntree: Non, la reprise viendrait, si nécessaire, après.

M. Martin: Pourriez-vous m'expliquer comment les propositions touchant la Loi sur les banques feraient plus que de permettre aux banques de pénétrer dans un autre secteur de financement? En quoi dépassent-elles le palier financier?

M. Rowntree: D'après les règlements, ou selon l'interprétation que l'on peut en donner aujourd'hui, les banques pourraient dorénavant faire elles-mêmes de la location-vente d'automobiles.

M. Martin: Ce qui signifie qu'ils doivent acheter les automobiles.

M. Rowntree: C'est exact.

M. Martin: Et ensuite les louer.

M. Rowntree: Pas nécessairement dans cet ordre. Ils pourraient les louer et ensuite les acheter. Mais le point que nous tentons de faire valoir, c'est que les banques font déjà du financement de location. Elles gagnent de l'argent grâce aux sommes qu'elles déboursent pour financer la location d'automobiles par l'entremise des concessionnaires.

M. Martin: Et cela ne vous préoccupe pas.

M. Rowntree: Pas le moins du monde. Mais nous serons inquiets si l'on permet aux banques d'offrir des brochures sur leurs comptoirs à l'intention du client qui entre dans la banque, qui pense à acheter une voiture chez nous, et le directeur de la banque ou quelqu'un d'autre est motivé, est encouragé à intéresser le client à louer une voiture de la banque plutôt que de l'acheter chez nous.

M. Martin: Entendez-vous par là, monsieur Rowntree, que votre association interprète les règlements qui découlent de la nouvelle Loi sur les banques comme voulant dire qu'un client pourrait entrer dans une succursale d'une banque à charte canadienne et y acheter une automobile plutôt que chez un vendeur d'automobiles?

[Text]

Mr. Rowntree: No, you could walk in and lease a car.

Mr. Martin: I am sorry, walk in and lease an automobile there rather than at a dealership.

Mr. Rowntree: Which could ultimately turn into a sale by them to you.

Mr. Martin: As it is now, it is quite clear I could not do that, and if I wish to lease a car I must go to a dealership who is also in the business of leasing, as most dealers are.

Mr. Rowntree: Or an independent leasing company, yes. Mostly all of these funds are sourced from a bank initially now anyway.

Mr. Martin: Just one last question, if I may, Mr. Chairman.

What you are saying is that you envisage that these provisions—I am just trying to get this quite clear in my mind—would enable the bank to offer a service to clients, to customers, or to anybody walking in off the street, that would result in their being able to lease an automobile, an article directly from the bank without going through the normal channels of the dealership in that particular item. I presume you see it being restricted to automobiles.

Mr. Rowntree: The concept could take in anything if it were enlarged.

Mr. Martin: Just one last point. Could you see it taking in, for the sake of argument, furniture?

Mr. Rowntree: I do not see any reason why not.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Mr. Hargrave.

Mr. Hargrave: Mr. Chairman, I want to say through you to these members of the Federation of Automobile Dealer Associations of Canada that normally I am not a member of this Committee. Really I am here tonight and very pleased to be here tonight on this branch of the Finance Committee because of a very active local, shall we say, of your organization back in Medicine Hat in southeastern Alberta. That is the area I represent. They, of course, are concerned about this leasing business primarily, and that will be my special interest.

I am here partly as a result of their genuine interest and concern on this as dealers and as members of your association, and partly because I want to be a little better informed myself, of course. But I do say very sincerely that you have a very vigorous group of dealers and automotive agents in southeastern Alberta.

Mr. Rowntree: Thank you, sir.

Mr. Hargrave: I want to ask you a little more detail about this business of automotive and truck leasing. First of all, as new car prices move up—and they have been doing this pretty consistently year by year—has there been a very definite increase in the volume of leasing as opposed to outright purchase? Is this a well established trend now?

[Translation]

M. Rowntree: Non, mais vous pourriez y louer une voiture.

M. Martin: Excusez-moi, entrer à la banque et y louer une automobile plutôt que chez le concessionnaire.

M. Rowntree: Ce qui pourrait, en fin de compte, se solder par une vente.

M. Martin: A l'heure actuelle, c'est clair que je ne puis le faire; si je désire louer une voiture, je dois me rendre chez un concessionnaire qui s'occupe également de location, comme c'est le cas de la plupart des concessionnaires.

M. Rowntree: Ou une entreprise indépendante de location, oui. De toute façon, de nos jours, c'est la banque qui fournit presque tout l'argent.

M. Martin: Une toute dernière question, avec votre permission, monsieur le président.

En fait, vous envisagez que les présentes dispositions—je veux simplement bien comprendre votre position—permettraient aux banques d'offrir un service aux clients, à leurs clients, ou à quiconque entre à la banque, qui permettrait aux banques de louer une automobile, un article directement sans passer par les voies normales, c'est-à-dire un concessionnaire. Je présume que d'après vous, c'est limité aux automobiles.

M. Rowntree: Si on allait plus loin, le concept pourrait inclure n'importe quoi.

M. Martin: Une dernière chose. Pouvez-vous concevoir, aux fins de la discussion, que cela inclue les meubles?

M. Rowntree: Pourquoi pas?

Le président suppléant (M. Johnston): Monsieur Hargrave.

M. Hargrave: Monsieur le président, j'aimerais dire, avec votre permission, aux membres de la Federation of Automobile Dealers Association of Canada, que je ne fais pas normalement partie du présent comité. En réalité, j'assiste ce soir, et avec grand plaisir, à cette réunion du comité des Finances parce qu'il y a, comment dire, un local très actif de votre organisme à Medicine Hat, dans le sud-est de l'Alberta. C'est la circonscription que je représente. Les membres de l'association locale s'inquiètent, bien sûr, surtout de la question de la location et c'est donc ce qui m'intéresse particulièrement.

Je suis ici en partie à la suite de l'intérêt et de l'inquiétude sincères à ce sujet, qu'ils manifestent en tant que concessionnaire et membres de votre association, et aussi en partie parce que je voudrais être un peu mieux informé moi-même à ce sujet. J'ajouterai le plus sincèrement du monde que vous avez un groupe très fort de concessionnaires et de vendeurs automobiles dans le sud-est de l'Alberta.

M. Rowntree: Merci, monsieur.

M. Hargrave: J'aimerais vous poser quelques questions plus détaillées au sujet des entreprises de location d'automobiles et de camions. Tout d'abord, à mesure que les prix des voitures neuves augmentent—ce qui se passe d'une façon assez régulière d'année en année—avez-vous constaté qu'il y avait une augmentation très marquée des locations, aux achats? Est-ce une tendance bien établie maintenant?

[Texte]

Mr. Rowntree: We find this a very great contributing factor to people going into leasing, and we look forward to that situation continuing.

Mr. Hargrave: Do you see this trend continuing at least as long as car prices continue to move up? Is that the reason they are going into it, larger amounts of capital to . . .

Mr. Rowntree: That is one of the reasons. I think another one of the reasons is that the youth of today have a different concept towards owning things as opposed to leasing things. They are coming up in our world where renting and leasing and those kinds of things are commonplace. They rent TVs and all sorts of musical instruments now. They rent apartments. They are told they cannot afford to buy a house anymore so they might as well rent one, and that concept is flowing into automobiles as the price increases.

• 2045

Mr. Hargrave: On that point you just raised about youth and leasing, it seems to me that not too long ago it was exceedingly difficult for a young person to lease a car or to rent a car. I think the reason was rather obvious. There was a higher risk, and I guess their financial responsibility was risky too. Is that still a factor? In the leasing business, do you screen a young person much more than an older person who is perhaps financially more able?

Mr. Rowntree: We do credit checks on all of our potential leasing customers. I guess what is happening with leasing is that we are now getting a share of the market that used to finance but is now getting into leasing because they do not have to come up with a substantial downpayment to finance it. So we have to look at it even a little harder than we did before.

Mr. Hargrave: Are banks making what appears to be a determined effort to get into this leasing business is a direct way because they see this increase in leasing, they see the probability that values are going up and are going to continue to increase, and they are anxious to get a piece of the action, to put it bluntly? Is that about it?

Mr. Rowntree: I would think that is a fair statement, yes.

Mr. Hargrave: Now then, Mr. Rowntree, it is difficult for me to imagine my banker in the car leasing business, but can you describe how you think it would actually work? In your opening statement you made a comment that this has been tried out, perhaps not too successfully, in the United States.

Mr. Rowntree: Yes.

Mr. Hargrave: Would one of the tables in a bank, or one of the cubbyholes around the edge of a big bank, be a place to actually go in and rent a car, for example?

Mr. Rowntree: Exactly.

Mr. Hargrave: And in part of their parking lot they would have them available. Is this the way you envisage it?

[Traduction]

M. Rowntree: C'est le facteur primordial qui encourage les clients à louer, et nous espérons que cette situation se maintiendra.

M. Hargrave: Croyez-vous que la tendance se maintiendra aussi longtemps que le prix des voitures continuera à augmenter? Si on adopte cette solution, est-ce parce que les plus grosses sommes d'argent pour . . .

M. Rowntree: C'est là l'une des raisons. Je crois que l'autre, c'est que les jeunes d'aujourd'hui ont une idée différente de la propriété, par opposition à la location. Les jeunes grandissent dans notre monde où la location est normale. Ils louent des téléviseurs et toutes sortes d'instruments de musique maintenant. Ils louent des appartements. On leur dit qu'ils ne peuvent plus s'offrir une maison et qu'ils feraient mieux d'en louer une. Avec l'augmentation des prix de l'automobile, on leur sert le même raisonnement.

M. Hargrave: Vous venez de parler des jeunes et du crédit-bail, mais il me semble qu'il n'y a pas si longtemps, il était extrêmement difficile pour un jeune de prendre un crédit-bail pour une voiture ou d'en louer une. La raison en était d'ailleurs assez évidente. Le risque était plus gros et la situation financière des jeunes n'était pas très sûre. Cela reste-t-il un facteur? En matière de crédit-bail, prenez-vous davantage de précautions avec les jeunes qu'avec les moins jeunes dont la situation financière est peut-être plus sûre?

M. Rowntree: Nous effectuons des vérifications du crédit de tous nos clients éventuels avant de leur consentir un prêt-bail. Il se trouve que dans ce secteur, nous obtenons maintenant une partie des clients qui autrefois finançaient, mais maintenant louent pour éviter un premier versement important. Il nous faut donc examiner la chose encore plus attentivement qu'avant.

M. Hargrave: Les banques s'efforcent-elles d'entrer directement dans le secteur du crédit-bail parce que cette formule se développe de plus en plus, parce qu'elles estiment que les prix montent et vont continuer de monter et parce qu'elles veulent en fait avoir leur part du gâteau?

M. Rowntree: Je crois que c'est en effet un raisonnement juste.

M. Hargrave: Il m'est alors difficile d'imaginer mon banquier entrer dans le secteur du crédit-bail automobile, mais peut-être pourriez-vous m'expliquer comment cela fonctionnerait. Vous avez dit dans votre déclaration préliminaire que l'essai en a été fait aux États-Unis, même si jusque-là il n'a pas été très concluant.

M. Rowntree: En effet.

M. Hargrave: Vous voulez donc dire qu'il suffirait, pour louer une voiture, de se présenter à un de ces petits bureaux ouverts que l'on voit dans les banques?

M. Rowntree: Exactement.

M. Hargrave: Et ces voitures seraient alors dans le stationnement de la banque. C'est ainsi que vous l'envisagez?

[Text]

Mr. Rowntree: In many of the instances that are occurring in the United States—and for some reason or other it always seems to happen on the West Coast, California—there are banks directly involved in leasing now, and they solicit your business as a potential leasing customer in all shapes and sizes. They advertise in the newspaper, they have point-of-sale material, they have direct-mail pieces.

Mr. Hargrave: And they do not have a subsidiary company or anything; it is a part of the bank in question. Right?

Mr. Rowntree: It can be directly a part of the bank in question, as I am stating it now, or it can be as in a subsidiary company.

Mr. Hargrave: Do you envisage that as a result of the proposals in this revision of the Bank Act various banks would get into this, having stalls at airports right alongside of Hertz, Tilden, Avis and so on? Do you envisage the same approach?

Mr. Rowntree: I do not really know how far it would go. I do know that one bank has made proposals to a number of dealers about setting up branches in their dealership, which makes me wonder a little bit.

Mr. Hargrave: In the examples that you are aware of in the United States, possibly in California, how do the banks handle the servicing end of it? Do they have their own servicing end or do they make arrangements with somebody who is set up to do it, such as a garage or a service station or something?

Mr. Rowntree: That is the point: we feel they are not in a position to do it properly for the consumer. We have structured overheads. Our facilities are geared to handling your motoring needs, and under the terms of the warranty you cannot do that as a banking lessee anyway. We have to do it, and if we do not sell the car or lease the car and cover our overhead by these costs, then we are not going to be around to supply these facilities and these services to the consumer. Not just the leasing consumer but to the buying public; the people who still want to buy their car. We will not be there to service them either.

Mr. Hargrave: Mr. Chairman, that is all I have at the moment. Thank you.

Le président suppléant (M. Johnston): Monsieur Leblanc, avez-vous des questions?

M. Leblanc: Oui.

Le président suppléant (M. Johnston): Allez-y.

• 2050

M. Leblanc: Merci, monsieur le président. Évidemment, c'est difficile de ne pas, à ce moment-ci, répéter certaines questions qui ont déjà été posées.

L'organisme FADA, qui se dit en anglais, Federation of Automobile Dealer Associations of Canada, a-t-il une traduction française de son nom ou s'il existe seulement sous un nom anglais? La Fédération représente-t-elle également la province de Québec? Parce que si je regarde les noms du président, du vice-président, du secrétaire, etc., je ne vois pas personne du

[Translation]

M. Rowntree: Dans bien des cas, aux États-Unis,—et pour une raison ou une autre, c'est toujours en Californie que cela se passe,—les banques participent maintenant directement au crédit-bail et sollicitent votre clientèle de toutes les façons possibles. Elles font de la publicité dans les journaux, elles ont de la documentation sur place, elles en envoient par le courrier.

M. Hargrave: Elles n'ont pas de filiale, ou autre chose; cela fait partie de la banque elle-même, c'est cela?

M. Rowntree: Cela peut être soit une partie intégrante de la banque, soit une filiale.

M. Hargrave: Pensez-vous qu'avec les propositions de révision de la Loi sur les banques, diverses banques décideront d'avoir des comptoirs aux aéroports, à côté de Hertz, Tilden, Avis, etc.? Est-ce ce que vous envisagez?

M. Rowntree: Je ne sais vraiment pas jusqu'où cela ira. Je sais cependant qu'une banque a déjà proposé à un certain nombre de concessionnaires automobiles d'ouvrir des succursales dans leur magasin, et cela me laisse un peu perplexe.

M. Hargrave: Dans les exemples que vous connaissez aux États-Unis, peut-être en Californie, comment les banques peuvent-elles assurer le service après vente? Ont-elles leur propre service ou prennent-elles des dispositions avec quelqu'un qui est équipé pour l'assurer, par exemple un garage ou une station-service?

M. Rowntree: Justement, nous estimons qu'elles ne peuvent servir convenablement le consommateur. Il y a en effet des frais généraux intégrés. Nos installations visent à répondre à vos besoins d'automobilistes, et selon la garantie, vous ne pouvez de toute façon faire cela à titre de locataire banquier. C'est à nous de le faire, et si nous ne vendons pas la voiture, normalement ou avec un crédit-bail, et ne pouvons ainsi couvrir nos frais généraux, ce n'est pas nous qui fournirons ces services aux consommateurs. Pas simplement aux bénéficiaires d'un crédit-bail, mais aux acheteurs en général; à ceux qui continuent à vouloir acheter leur voiture. Nous ne pourrions plus non plus leur assurer le service après vente.

M. Hargrave: Monsieur le président, c'est tout pour le moment. Merci.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Mr. Leblanc, do you have any questions?

Mr. Leblanc: Yes.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Go on.

Mr. Leblanc: Thank you, Mr. Chairman. Obviously, at this point, it would be difficult not to repeat some of the questions which have already been asked.

Does the organization FADA, known in English as the Federation of Automobile Dealers Association Canada, have a French translation of its name or is it known only by its English name? Does the Federation also represent the province of Quebec? In looking at the names of the President, Vice President, the Secretary and so forth, I have not seen anyone

[Texte]

Québec. Je me demande si vous représentez 10 provinces ou si vous en représentez seulement.

M. Fern J. Turpin (président des relations avec le gouvernement): Nous représentons toutes les provinces du Canada. Je puis vous dire que M. Jean Prieur, de Montréal, est un des anciens présidents de la fédération qui compte plusieurs Canadiens français. Et le nom en français est l'Association des marchands d'automobiles du Canada.

M. Leblanc: Vous avez une traduction française.

M. Turpin: Certainement.

M. Leblanc: Mais, vous ne l'indiquez pas sur votre papier à en-tête?

M. Turpin: On ne l'a pas là-dessus, non.

M. Leblanc: Ah bon.

M. Turpin: On fait affaires avec l'Association des marchands d'automobiles de la province de Québec. Chaque province est représentée dans l'association fédérale.

M. Leblanc: Voulez-vous dire que dans chaque province il y a une association qui fait partie de la grande fédération, comme au Canada il y a 10 provinces qui font partie de la fédération du Canada?

M. Turpin: C'est cela. Dans la province de Québec, nous avons l'Association des marchands d'automobile de Montréal Ltée et l'Association des marchands d'automobile du Québec. Deux associations distinctes à cause de leur nombre.

M. Leblanc: Je suppose que les gens du Québec sont moins intéressés à votre Fédération, puisqu'ils ne semblent pas très nombreux à votre conseil d'administration.

M. Turpin: Vous remarquerez, monsieur Clermont, que l'avant-dernier nom, je crois que...

M. Leblanc: M. Leblanc...

M. Turpin: Ah! excusez.

M. Leblanc: Du comté de Laurier, dans Montréal.

M. Turpin: Monsieur Leblanc. Il y a Frank Williams, qui est un Canadien français, de Hull...

M. Leblanc: Qui?

M. Turpin: Frank Williams, Pierre Brault...

M. Leblanc: Frank Williams, Hull. Vous avez Moussette, de Laval...

M. Turpin: C'est exact.

M. Leblanc: Riccio, de Laval.

M. Turpin: Riccio, de Laval...

M. Leblanc: Je n'en vois pas d'autres...

M. Turpin: Pierre Brault.

M. Leblanc: Son nom n'est pas indiqué.

M. Turpin: Oui, son nom est dans le haut de la liste. C'est le prochain président.

M. Leblanc: De Greenfield Park...

M. Turpin: Oui.

M. Leblanc: Je m'excuse, je ne l'avais pas remarqué. Alors, vous avez quelqu'un au conseil d'administration qui représente la province de Québec.

[Traduction]

from Quebec. I was wondering whether you cover all 10 provinces or only 9?

Mr. Fern J. Turpin (Chairman, Government Relations): We represent all the provinces of Canada. I should point out that Mr. Jean Prieur from Montreal is a former president of the Federation which includes many French Canadians. The French name of our association is L'Association des marchands d'automobiles du Canada.

Mr. Leblanc: You have a French translation.

Mr. Turpin: Of course.

Mr. Leblanc: But it does not appear on your letterhead?

Mr. Turpin: We have not put it down there, no.

Mr. Leblanc: I see.

Mr. Turpin: We deal with the automobile dealers associations in the Province of Quebec. Each province is represented in the central association.

Mr. Leblanc: Do you mean that in each province there is an association which belongs to the central federation so that all ten provinces belong to the Federation in Canada?

Mr. Turpin: That is correct. In Quebec, we have the Automobile Dealers Association of Montreal and the Automobile Dealer Association of Quebec. These are two separate associations because of their large numbers.

Mr. Leblanc: I gather the people in Quebec are not as interested in your Federation, since there do not seem to be very many of them on your Board of Directors.

Mr. Turpin: You will note, Mr. Clermont, that the second name from the last I believe...

Mr. Leblanc: Mr. Leblanc...

Mr. Turpin: Oh, I am sorry.

Mr. Leblanc: From the Laurier County, in Montreal.

Mr. Turpin: Mr. Leblanc. There is Frank Williams, who is a French Canadian from Hull...

Mr. Leblanc: Who?

Mr. Turpin: Frank Williams, Pierre Brault...

Mr. Leblanc: Frank Williams, Hull. You have Moussette, from Laval...

Mr. Turpin: That is right.

Mr. Leblanc: Riccio, from Laval.

Mr. Turpin: Riccio, from Laval...

Mr. Leblanc: I do not see any others...

Mr. Turpin: Pierre Brault.

Mr. Leblanc: His name is not here.

Mr. Turpin: Yes, his name is at the top of the list. He is the next president.

Mr. Leblanc: From Greenfield Park...

Mr. Turpin: Yes.

Mr. Leblanc: I am sorry; I missed it. So there is one on the Board of Directors representing the Province of Quebec.

[Text]

M. Turpin: Tout le temps. Chaque province est représentée et chaque association.

M. Leblanc: Pour revenir à votre mémoire, je me demande comment une banque pourrait, même si le projet de loi était adopté tel quel, c'est-à-dire la partie 1 alinéa 172(i), louer des voitures sans en avoir en stock?

M. Turpin: C'est très facile. Pour notre part, sur 2,000 voitures il y en a à peu près 1/3 qui sont commandées. Le client vient chez nous, choisit sa voiture, il la fait faire sur mesure ni plus ni moins. La banque va faire la même chose. Elle va envoyer son client choisir son auto chez-nous, puis après cela, on va lui livrer la voiture.

M. Leblanc: Ce qui veut dire que la banque irait acheter la voiture qu'elle veut louer, chez un des concessionnaires?

M. Turpin: Certainement.

M. Leblanc: Alors, cela n'implique pas le fait qu'elle pourrait éventuellement devenir concessionnaire d'automobiles?

M. Turpin: Non, excepté qu'elle va prendre la crème. Elle va acheter la voiture d'un concessionnaire, probablement en-dehors de la ville, puis nous demandera de donner le service, parce qu'on est près du client.

M. Leblanc: Monsieur le président, ce sont des questions assez pertinentes. Cela concerne l'exercice de leur métier. En parlant du service, est-ce que si par exemple j'achetais une voiture ici à Ottawa, pour une raison ou pour une autre, je pourrais faire faire le service par un autre concessionnaire dans la ville où je demeure, à Montréal?

• 2055

M. Turpin: Définitivement.

M. Leblanc: Mais les banques ne peuvent pas donner le service comme cela, il faut qu'elles passent absolument par votre intermédiaire.

Alors votre principal souci, à l'heure actuelle, est que si l'article était adopté tel qu'il est rédigé, vous croyez, hypothétiquement parlant, qu'elles vous feraient une concurrence qui serait jusqu'à un certain point, disons, déloyale?

M. Turpin: Oui, et assez sévère à part de cela, parce qu'avec cinq banques seulement dans leur groupe au Canada, elles ont un gros pouvoir.

M. Leblanc: Oui. Comme concessionnaire, vous financez les acheteurs, je comprends que des vendeurs y tiennent, et vous essayez d'assurer le financement à l'intérieur de vos propres cadres avant d'aller à l'extérieur, soit chez IAC ou tous les autres qui s'occupent de cela. Ils vous accordent une réserve et, à un moment donné, un profit qui provient du financement est donné au concessionnaire.

M. Turpin: Oui.

M. Leblanc: Vous avez un profit, normalement, quand vous vendez une voiture. En plus de cela, vous avez un profit additionnel qui peut provenir du financement qui serait assuré par vos services...

M. Turpin: Oui, mais la banque nous fait les mêmes conditions. La banque nous paie la même ristourne que la compagnie de finance qui nous paie une ristourne dans le moment. Si je

[Translation]

Mr. Turpin: At all times. Each province is represented, as well as each association.

Mr. Leblanc: To come back to your brief, I was wondering whether a bank could, even if the bill is passed in its present form, and I am now referring to Section 1 of paragraph 172(i), rent cars although they do not have any in stock?

Mr. Turpin: Quite easily. In our case, about one third of our 2,000 cars is on order. The customer comes to us, chooses his car and it is manufactured on order. It is as simple as that. The bank does the same thing. It sends the customer to choose his car with us and then we deliver the car to him.

Mr. Leblanc: Does that mean that the bank would buy the car it wants to rent at one of the dealers?

Mr. Turpin: Certainly.

Mr. Leblanc: So this does not imply that the bank could eventually become an automobile dealer?

Mr. Turpin: No, except that it takes the cream. It buys the car from a dealer, probably outside the city and then asks us to service it because we are near the customer.

Mr. Leblanc: Mr. Chairman, these are very relevant questions. They concern the plying of their trade. To come back to service, if I for instance buy a car here in Ottawa, for one reason or another, could I get it serviced by another dealer in my city, in Montreal?

Mr. Turpin: Definitely.

Mr. Leblanc: But the banks cannot give service like that since they must go through you.

So your principal concern at present is that if the clause is passed in its present form you feel, hypothetically of course, that they would be competing on a somewhat disloyal basis?

Mr. Turpin: Yes, and it would be very severe as well since with only five banks in their group in Canada they have a great deal of power.

Mr. Leblanc: Yes. As dealers, you finance buyers and I understand that as salesmen you try to offer financing arrangements through your own means before going elsewhere, either to IAC or to the other firms in that business. At some point, they give you a reserve, and a profit from the financing is given to the dealer.

Mr. Turpin: Yes.

Mr. Leblanc: Normally, you make a profit when you sell a car. Also, you get an additional profit which may come from financing endorsed through your services...

Mr. Turpin: Yes, but the bank gives us the same conditions. The bank gives us the same return as the finance company does at the moment. If I sell you a car and I write out a

[Texte]

vous vendez une voiture, et que je prépare un contrat de financement avec la banque, la banque va me payer la même réserve que la compagnie de finance me paierait.

M. Leblanc: Mais si la banque finance directement, elle fait un profit additionnel, elle n'a pas à payer un montant additionnel au concessionnaire.

M. Turpin: C'est cela. Elle charge le même prix, mais elle ne paie rien.

M. Leblanc: Mais à l'heure actuelle, les banques, il y en a une en particulier, je ne la mentionnerai pas, qui semble vouloir se spécialiser sur les prêts automobiles, les banques ne peuvent pas entrer directement dans ce que vous appelez le crédit-bail. Elles peuvent toujours y entrer, mais elles n'ont pas les pouvoirs nécessaires pour entrer dans le marché autant qu'elles pourraient le faire si le bill était adopté tel qu'il est rédigé à l'heure actuelle?

M. Turpin: C'est cela.

M. Leblanc: Mais elle en font quand même?

M. Turpin: Elles en font à travers leurs compagnies subsidiaires.

M. Leblanc: Pardon?

M. Turpin: Elles en font à travers une compagnie subsidiaire qui leur appartient.

M. Leblanc: A travers leurs succursales?

M. Turpin: Non. Par exemple, la *Canadian Vehicle Leasing*, à Montréal, est possédée à 100 p. 100 par la Banque de Montréal.

M. Leblanc: Alors les banques sont déjà dans ce domaine par le truchement de compagnies de crédit-bail, qui se spécialisent dans ce domaine, complètement et entièrement, qui font seulement cela?

Est-ce qu'il y en a d'autres banques qui se spécialisent dans ce domaine-là?

M. Turpin: Oui, les autres commencent à se lancer dans ce domaine.

M. Leblanc: Et vous pensez qu'avec l'amendement qui est proposé, la situation pourrait être plus dommageable pour votre industrie qu'elle ne l'est à l'heure actuelle?

M. Turpin: Pas seulement pour l'industrie, pour le consommateur aussi.

Le prix de l'automobile va augmenter. Si nous vendons actuellement, par exemple, 90 p. 100 de nos voitures et qu'on en cède 10 p. 100 par crédit-bail, quand les chiffres seront comme en Californie, par exemple, avec 45 p. 100 sous forme de crédit-bail, on va perdre ce marché-là. Alors, les acheteurs qui resteront seront obligés de payer plus cher si on désire rester en place. Sinon, on devra fermer, c'est tout.

M. Leblanc: Oui, vous parlez évidemment d'amortir vos coûts d'opérations.

M. Turpin: Le coût d'opération réparti sur un nombre moins élevé de voitures. On a tout calculé.

M. Leblanc: Par exemple, si vous vendez 300 voitures au lieu de 200 voitures, à partir de ce moment-là, évidemment, chaque voiture supporte une plus petite partie de vos coûts. Si,

[Traduction]

financing contract with the bank, the bank will pay me the same amount as the finance company would.

Mr. Leblanc: But if the bank financed directly, it makes an additional profit, it does not have to pay an additional amount to the dealer.

Mr. Turpin: That is correct. It charges the same price but pays nothing.

Mr. Leblanc: But at present the banks, and I am thinking of one in particular which I will leave unnamed, who seem to want to specialize in automobile loans, cannot enter directly into what you call leasing. They can get into it, but they do not have the power necessary to penetrate the market as they would have were the bill passed in its present form?

Mr. Turpin: That is correct.

Mr. Leblanc: But they are involved anyway?

Mr. Turpin: They do it through their subsidiary companies.

Mr. Leblanc: Pardon?

Mr. Turpin: They do it through their subsidiaries.

Mr. Leblanc: Through their branches?

Mr. Turpin: Non. For example, the *Canadian Vehicle Leasing* in Montreal is wholly owned by the Bank of Montreal.

Mr. Leblanc: So the banks have already entered this market through leasing companies who specialize completely in this area, who do nothing else but that?

Are there other banks who have moved into this area?

Mr. Turpin: Yes, the others are beginning.

Mr. Leblanc: You feel that with the proposed amendment the situations would be more harmful to your industry than it is now?

Mr. Turpin: Not only to the industry, but to the consumer as well!

The price of cars will increase. For example, if we now sell 90 per cent of our cars and we sell 10 per cent through leasing, when the figures are comparable to those in California, for instance, with 45 per cent in leasing, we are going to lose the market. So the rest of the customers will have to pay more if we want to stay in business. If not, we will have to close down.

Mr. Leblanc: I see. You are obviously talking about absorbing your overhead.

Mr. Turpin: The overhead for fewer cars. Everything has been calculated.

Mr. Leblanc: For example, if you sell 300 cars instead of 200, obviously at that point each car would bear a smaller

[Text]

à un moment donné, vous n'en vendez pas assez, vous ne pouvez plus tenir.

M. Turpin: C'est cela. Et le prix du service va monter, on ne peut pas faire autrement.

Alors le consommateur, à la fin, va payer plus cher. Il n'en retire aucun avantage.

M. Leblanc: Monsieur le président, vous semblez vouloir m'indiquer que mon temps de parole est écoulé.

Le président suppléant (M. Johnston): Oui, mais si vous avez encore une petite question...

M. Leblanc: Peut-être que je vais revenir tout à l'heure, je vais donner une chance aux autres.

• 2100

Le président suppléant (M. Johnston): D'accord. Alors, moi je voudrais bien poser quelques questions, avec la permission du Comité, c'est une question personnelle.

One point that escapes me, and I would like to come back on it, is that these leases that the banks would enter into are financial leases, effectively, as any leases of this kind are; and there are many companies, as I understand it, some of which were, in fact, formerly dealers and probably members of your association, who are now strictly in the automobile leasing business: in other words, they basically run a financing business. Some of them provide service leases; some of them do not: there is no obligation to. Now, they would, as the banks would, it seems to me, be obliged to go to one of your members to buy the automobile that they are going to lease, in each case. Would that not be correct?

Mr. Rowntree: Yes.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Can you tell me what the difference is between, say, a company in Montreal, someone like Montreal Auto Leasing, being involved in this business and a bank being involved in this business, neither one of whom is an automobile dealer.

Mr. Carter: I think one of the underlying facts that we have overlooked, and perhaps in our own presentation, is that one of the things we are most concerned about is that the banks do not get into the conditional sale business, and that is in the direct leasing business. For example, if you went into a bank and you said, "I want to borrow \$3,000 because I want to buy a car," we are concerned that, under the new regulations, the bank may turn around and say, "You do not want to buy a car; you want to lease a car from us". Now, we are concerned about that bank leasing that car to the consumer.

It is true that the bank would ultimately have to order a car through a dealer to get the car for the consumer; but the bank would probably have to pay more to get the car because if the leasing business expires, as far as the consumer is concerned, the dealer is going to have to "up" the price of the car. Therefore the lease is going to be more expensive down the road, and, as a result, the service is going to be more expensive down the road, for the consumer.

[Translation]

proportion of your costs. If, at some point, you do not sell enough, you will not be able to hold on.

Mr. Turpin: That is correct. Service costs will go up since we will not be able to do otherwise.

So in the end the consumer will pay more; he will get no advantages.

Mr. Leblanc: Mr. Chairman, you seem to be indicating that my time is over.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Yes, but if you still have one short question...

Mr. Leblanc: Perhaps I will come back later; I will give an opportunity to the others now.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): All right. With the agreement of the Committee, I would also like to ask a few questions.

Il y a une chose que je n'ai pas très bien comprise et à laquelle j'aimerais revenir. Les baux que contracteraient les banques sont, en réalité, des baux financiers; en outre, si je comprends bien, nombreuses sont les compagnies qui, antérieurement, étaient des concessionnaires, et probablement des membres de votre association, et qui, maintenant, s'occupent strictement de crédit-bail automobile; autrement dit, c'est essentiellement une entreprise de financement que ces hommes d'affaires exploitent. Certains d'entre eux fournissent des baux de service et d'autres, non; rien ne les y oblige. toutefois, si je ne m'abuse, comme toute banque, ils sont obligés de s'adresser à l'un des membres de votre association pour acheter l'automobile qu'ils vont offrir à crédit—bail. N'est-ce pas?

M. Rowntree: Oui.

Le président suppléant (M. Johnston): Pouvez-vous me dire quelle est la différence entre une compagnie montréalaise telle que *Montreal Auto Leasing*, par exemple, et une banque qui s'occupe du même genre d'affaires, puisque aucun des deux n'est concessionnaire automobile.

M. Carter: Un des aspects que nous avons négligés, et ce, peut-être même dans notre mémoire, c'est que nous craignons beaucoup que les banques se lancent dans la vente conditionnelle, c'est-à-dire dans le crédit-bail. Par exemple, si vous allez voir un banquier et lui dites: «J'aimerais vous emprunter \$3,000 pour acheter une auto», il pourrait, aux termes des nouveaux règlements, et c'est cela qui nous inquiète, vous répliquer: «vous ne voulez pas acheter une auto, vous voulez nous la louer à bail.» Nous nous préoccupons donc de la location à bail d'une automobile par une banque au consommateur.

Il est vrai qu'en définitive, la banque devrait commander l'auto auprès d'un concessionnaire pour se procurer la voiture de son client. Toutefois, la banque devra probablement déboursier une somme plus élevée pour l'achat de la voiture, parce que si les concessionnaires ne peuvent plus pratiquer le crédit-bail directement auprès des consommateurs, ils vont devoir augmenter le prix de leurs autos. Le bail accordé par la banque va donc être plus coûteux et c'est le consommateur qui, en fin de compte, devra dépenser plus d'argent.

[Texte]

I think we also need to be reminded of the fact that there are several types of leases. First of all, there is the net type of lease whereby, if you want to lease a car on a net basis, all you do is you lease the car. You get a car just like you rent a boat or an apartment or anything else. You get four wheels for three years or two years, whatever the term of the lease; you may provide you own insurance; you pay all the expenses on the vehicle; and, at the end of the lease, you turn the vehicle back in and you pay whatever is required, from a reconditioning point of view as far as the vehicle is concerned.

The other type of lease is what we call a net finance lease, whereby you may have the opportunity to buy the car at a pre-set price at the end of the lease; that is, you enter into that when you lease the car originally, which the dealer can do because he has the expertise to know what the car will be worth two or three years down the road.

The third kind of lease is what we call a full maintenance lease whereby you lease the car and the dealer will absorb the costs of any maintenance required on that car for the term of the lease with the possible exception of tires. In some instances, tires are also provided.

So we have those three types of leases. What we are concerned about is that the individual, who does not necessarily start out to lease in the first place, goes to the bank and says, "I want to borrow \$3,000 to buy a vehicle". And the local bank manager in Upper Boot Saskatchewan or wherever it might be, simply says, "Well, you do not want to buy a car; you want to lease a car from us. We will get you a car"—period.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Let me just follow that transaction through, if I may.

Mr. Carter: Okay.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): I go to my bank and I say: "I want to borrow \$3,000 to buy a car" and the bank says, "Fine. Here is your \$3,000. Go and buy the car". If I can find a car for \$3,000, I then go out to a dealer and buy it, right?

Now, the alternative is that the bank says: "We will finance it through a lease to you"; whereupon the bank is going to go and buy the car. I do not know what kind of a car I want—I may want a Chev Olds or a Buick Pontiac or whatever—and I have to go to one of you gentlemen, or the bank will, in order to buy that car; and chances are that if I know the dealer, I will tell the bank which dealer to go to and buy the car from—which I also have done, actually, but through leasing companies.

I do not see, basically, how you are prejudiced in that transaction because you have the same sale in both instances.

Mr. Carter: Well, now, I do not agree with you. You might say we have the same sale, but to open up the entire dealer-

[Traduction]

Nous devons également nous rappeler qu'il y a plusieurs genres de crédits-bail. Il y a, premièrement, le bail de location qui permet de louer une voiture exactement comme on loue un bateau, un appartement, ou quoi que ce soit d'autre. Vous obtenez donc une voiture pour trois ans, deux ans, ou la durée que vous voudrez; vous pouvez souscrire votre propre assurance; vous payez toutes les dépenses relatives à l'entretien du véhicule; lorsque le bail est expiré, vous rendez la voiture et versez la somme nécessaire pour qu'elle soit remise en bon état.

L'autre type de bail est ce que nous appelons un bail de financement. Cela vous donne la possibilité d'acheter la voiture lors de l'expiration de votre bail, et ce, à un prix fixé à l'avance. Autrement dit, vous vous entendez à ce sujet avec le concessionnaire dès le début, chose que le concessionnaire peut faire parce qu'il a assez d'expérience pour savoir ce que vaudra l'automobile d'ici deux ou trois ans.

Le troisième type de bail est ce que nous appelons un bail d'entretien complet en vertu duquel vous louez la voiture et le concessionnaire se charge de tous les frais d'entretien nécessaires pendant la durée du bail, à l'exception éventuelle des frais relatifs aux pneus. Dans certains cas, même les pneus sont fournis.

Nous avons donc ces trois types de bail. Ce qui nous inquiète, c'est ce qui risque de se passer lorsqu'un particulier, qui ne veut pas nécessairement s'engager à un crédit-bail, s'adresse à une banque pour lui emprunter \$3,000 en vue de l'achat d'un véhicule. Or, le directeur de la succursale de Sainte-Nitouche, ou quelque autre localité que ce soit, lui répond: «Vous ne voulez pas vraiment acheter une auto; vous voulez louer une voiture à bail auprès de notre banque. Nous allons vous procurer une automobile . . .», un point, c'est tout.

Le président suppléant (M. Johnston): Permettez-mois de suivre cette transaction étape par étape.

M. Carter: Très bien.

Le président suppléant (M. Johnston): Je vais voir mon banquier et lui dis: «J'aimerais emprunter \$3,000 pour acheter une voiture.» Il me répond: «D'accord. Voici vos \$3,000. Allez acheter une voiture.» Si j'arrive à trouver une voiture pour \$3,000, je l'achète auprès d'un concessionnaire, n'est-ce pas?

Il se pourrait aussi que mon banquier me dise: «Nous allons financer l'achat de votre voiture en vous accordant un bail.» La banque s'occupe alors d'acheter ma voiture. Je ne sais pas vraiment quel genre d'automobile je veux. Il se peut que je veuille une Chevrolet, une Oldsmobile, une Buick, une Pontiac, ou ce que vous voudrez. Il faut donc que moi-même, ou la banque, s'adresse à l'un de vous, messieurs, pour acheter cette automobile. En outre, si je connais le concessionnaire, je vais dire à la banque d'acheter la voiture chez lui, chose que j'ai déjà faite d'ailleurs, quoique par l'entremise de compagnies de crédit-bail.

Je ne vois vraiment pas comment, essentiellement, vous pourriez en sortir perdants, puisque, dans les deux cas, vous vendez votre automobile au même prix.

M. Carter: Je ne suis pas d'accord avec vous. Vous pensez qu'il n'y a aucune différence du point de vue des ventes que

[Text]

leasing business to the banks for reasons we have outlined here, not only in our brief but in what we have said tonight, is in our judgment very unfair competition because of the access they have to the information involving us.

• (2105)

The Acting Chairman (Mr. Johnston): But are you not really saying, then, that you would prefer to lease vehicles than to sell them? Is that the . . .

Mr. Carter: No. No. As far as we are concerned, leasing vehicles is just another way of selling them. It does not really matter to us as dealers whether we lease them or sell them. We have to do both. The market will determine which way we are going to dispose of the vehicles, be it leasing or sale. The market will determine that. We do not determine that at all.

It has already been said here tonight by this gentleman from out West that because of the high cost of vehicles today, that is, the escalating cost of vehicles,—and Bryan Rowntree mentioned it—the higher downpayments required and so on and so forth, leasing becomes more attractive to many people who might otherwise buy the vehicle. If you buy a car today, over a three or four-year period the depreciation factor becomes a very important item. If you are leasing it on a monthly basis it becomes perhaps of less importance. I mean, the income might be great, the money in the bank may not be any good at all. So as a result leasing is becoming more popular. I see no evidence that cars—even though cars are getting smaller, small car does not mean small price. And cars are not going to be any less expensive in the future that you and I can see. So the leasing market is going to be greater and, as a result, the dealer industry in this country and its responsibility to the consumer is going to be more and more concerned with leasing than purchase than it ever has been before.

We look, for example, down the road within the foreseeable future, to having 50 per cent of our business in the leasing end of the business. Now, we need to be in the position, as dealers and as dealer members of our Association, to be able to service those vehicles on the same basis that we service vehicles now that we sell. If we are not there to service them—and we will not be there to service them if we lose 50 per cent or thereabouts of our business. Many of us will not be there. We either will not be there to service them or, if we are, we will have to charge considerably more to do it or—draw your own conclusions.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Let me, with the indulgence of the Committee, just go back on that first question I asked you. What is the difference, in your view, between an automobile-leasing company that is not an automobile dealer, and a bank.

Mr. Rowntree: Could I reply to that? I think the difference is that an automobile-leasing company, and we know many of them, is usually generally located in one marketplace. There are some independent nationals, but very, very few of them.

[Translation]

nous effectuons. Toutefois, nous estimons qu'en permettant aux banques d'accéder complètement au domaine du crédit-bail, on nous livre une concurrence déloyale, chose que nous avons précisée non seulement dans notre mémoire, mais également au cours de nos propos ce soir, et ce, parce que les banques ont accès aux renseignements qui nous concernent.

Le président suppléant (M. Johnston): N'êtes-vous pas en train de me dire que vous aimeriez mieux louer les véhicules à bail que les vendre? Est-ce que . . .

M. Carter: Non. En ce qui nous concerne, la location de véhicules à bail est simplement un autre moyen de les vendre. Il importe peu à un concessionnaire qu'il vende ou qu'il loue ses voitures à bail. Il faut que nous fassions les deux. Les forces du marché décideront de la manière dont nous allons faire passer les voitures de nos mains à celles des consommateurs, que ce soit par une vente ou par crédit-bail. C'est le marché qui décide, pas nous.

Le député d'une circonscription de l'Ouest, ici présent, a déjà dit ce soir qu'en raison de la hausse du prix des automobiles—chose dont Bryan Rowntree a fait état—le versement initial doit être plus élevé, ce qui pousse beaucoup de gens à recourir au crédit-bail, de préférence à l'achat d'un véhicule. Si vous achetez une voiture aujourd'hui, sa dépréciation en trois ou quatre ans sera considérable. Toutefois, si vous la louez mensuellement, la dépréciation prend peut-être beaucoup moins d'importance. Je veux dire que le consommateur aime peut-être mieux profiter de son revenu qu'investir son argent dans une banque de manière très peu fructueuse. Il s'ensuit que le crédit-bail devient de plus en plus populaire. Rien n'indique que le prix des autos va diminuer, même si leurs dimensions rétrécissent. Le crédit-bail va donc être utilisé de plus en plus et les concessionnaires vont devoir desservir un nombre croissant de locataires d'autos à bail.

Il se peut très bien que, dans un très proche avenir, 50 p. 100 de nos affaires aient trait au crédit-bail. Or, en notre qualité de concessionnaire, nous devons pouvoir entretenir ces véhicules de la même manière dont nous entretenons les véhicules que nous vendons actuellement. Nous risquons justement de ne plus être là pour les entretenir si nous perdons environ 50 p. 100 de nos affaires. Nous serons nombreux à disparaître. Il se peut donc soit que nous ne soyons plus là pour entretenir les automobiles, soit que nous exigions pour leur entretien un prix beaucoup plus considérable. Je vous laisse tirer vos propres conclusions.

Le président suppléant (M. Johnston): Que le Comité ait la bonté de me permettre de revenir à la première question que je vous ai posée. Quelle est, selon vous, la différence entre une compagnie de location d'automobiles qui n'est pas un concessionnaire d'automobiles, et une banque?

M. Rowntree: Puis-je répondre à cela? Je pense que la différence tient au fait que la compagnie de location d'automobiles, et nous en connaissons beaucoup, est située d'habitude dans un seul marché. Il y a quelques compagnies nationales

[Texte]

The difference between those people and a bank is that there are 7,000 branches of the banks across Canada and if all those branches were advertising leases then they would have a far greater reaching effect into the public sector—naturally, by their banking facilities—than one small Toronto, Montreal or Ottawa-based national leasing company.

Mr. Farley: Mr. Chairman, if I might also comment, you introduced your questions by talking in terms of the banks getting into financial leasing. The draft regulations are a far cry from what Statistics Canada determines as financial leasing. Statistics Canada calls for a full pay-out with no residual, noncancellable contracts. That is absolutely contrary to what is provided for in the regulations. Not only that, it is absolutely contrary, the regulations are contrary, to what is provided for in the definition of a lease by the Department of National Revenue. I do not think you can look at those regulations and say that that is financial leasing.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Mr. Stevens. I think we will stay on 10-minute rounds.

Mr. Stevens: Thank you, Mr. Chairman. Mr. Chairman, I have not had an opportunity to view the statement that was read into the record by Mr. Rowntree, but I have been over their brief and on page 3 you make the general comment that

Leasing of vehicles has been and will increasingly become a more significant aspect of the vehicle dealer business . . .

and this has generally been supported by some of the statements made tonight.

As I recall a point that you made, Mr. Rowntree, you said that you, as a dealer, do not mark up the money that you buy from somebody to finance the leases.

Mr. Rowntree: That is right.

Mr. Stevens: Where do you make your money on the leases, then?

• 2110

Mr. Rowntree: We make the money on the leases as we would make it on the sale of a car. We add into the leasing rate an amount of money per month that allows us to make a profit on that car and to cover our overhead costs.

Mr. Carter: At the same time, if I could just add to that, Mr. Chairman, we also have to guess three years down the road how much that car will be worth on the market, from a disposal point of view, and we have to be right because we set our residual values based on what that car will be worth. We have to be right. If we are wrong on that guess we lose money on the lease, so we have to be right.

Mr. Stevens: If we could take a specific deal, as I understand it, one of the confusing points we are perhaps going to get entangled with here tonight is that you are basically traders and that most people who come to buy a car have a car.

[Traduction]

indépendantes, mais elles sont très rares. La différence entre ces compagnies et les banques tient au fait qu'il y a 7,000 succursales bancaires au Canada. Or, si toutes ces succursales offrent du crédit-bail, elles vont pouvoir rejoindre les consommateurs de manière beaucoup plus efficace qu'une petite compagnie nationale située à Toronto, à Montréal ou à Ottawa.

M. Farley: Monsieur le président, permettez-moi également de dire que vous avez, en posant votre question, parlé de la possibilité, pour les banques, de s'occuper de crédit-bail financier. Or, les règlements proposés sont loin de correspondre à ce que Statistique Canada considère comme du crédit-bail financier. Statistique Canada exige un déboursement complet, et des contrats irrévocables. C'est précisément le contraire de ce que les règlements permettent. En outre, les règlements sont parfaitement contraires à la définition du crédit-bail selon le ministère du Revenu national. Je ne pense donc pas qu'en vertu des règlements proposés, on puisse parler de crédit-bail financier.

Le président suppléant (M. Johnston): Monsieur Stevens. Je pense que nous nous en tiendrons à des tours de dix minutes.

M. Stevens: Merci, monsieur le président. Monsieur le président, je n'ai pas eu la possibilité de voir la déclaration qui a été présentée par M. Rowntree, mais j'ai lu le mémoire de l'association, et je note, à la page 3, les propos suivants:

Le crédit-bail est et va devenir de plus en plus un aspect important des affaires des concessionnaires d'automobiles . . .

Les propos qui ont été tenus ce soir ont d'ailleurs confirmé cette déclaration.

Si je me souviens bien de ce vous avez dit, monsieur Rowntree, en votre qualité de concessionnaire, vous ne majorez pas la somme que vous avez obtenue auprès d'une autre source pour le financement des crédits-baux.

M. Rowntree: C'est exact.

M. Stevens: Dans ce cas, comment faites-vous des bénéfices avec les crédits-baux?

M. Rowntree: Nous faisons un profit sur la location comme sur la vente d'une voiture. Nous ajoutons au taux de location un taux mensuel qui nous permet de réaliser un profit sur cette voiture et de tenir compte de nos frais généraux.

M. Carter: Nous devons également, monsieur le président, prévoir assez exactement ce que vaudra cette voiture dans trois ans, si nous voulons la vendre, car nous établissons la valeur résiduelle d'après ce qu'elle vaudra. Nous devons prévoir correctement, car si nous nous trompons, nous perdons de l'argent sur cette location.

M. Stevens: Prenons un cas bien précis. Ce qui peut nous induire en erreur, ce soir, c'est que, fondamentalement, vous êtes des commerçants et que la plupart des personnes qui viennent acheter une voiture en ont déjà une.

[Text]

Mr. Rowntree: Not any more, sir. Twenty-five per cent.

Mr. Stevens: Can you clarify that?

Mr. Rowntree: It used to be that 60 to 80 per cent of the people who arrived at our door to purchase a car had a trade-in, but that does not happen any more. People sell their cars privately

Mr. Stevens: Then what percentage of your cars at the present time do not involve a trade-in?

Mr. Rowntree: Seventy-five per cent.

Mr. Stevens: And 25 per cent do involve trade-ins.

Mr. Rowntree: That is right.

Mr. Stevens: Well, that makes your job a little easier. Then, 75 per cent, you say, come in and have no trade-in for you to start wheeling and dealing on.

Mr. Rowntree: That is right.

Mr. Stevens: Let us say then that we pay you \$7,000 cash for that car, and let us take the example of where the lease is a total pay-out. In other words, there is no residual. Do you follow me?

Mr. Rowntree: Yes, I follow you, but that is virtually unheard of. I do not think I have ever written a lease of total pay-out and I do not imagine anybody else in the room has.

Mr. Stevens: What is the longest you will give the lease for?

Mr. Rowntree: We are currently at 36 months. There is some pressure against the market now to get into 42 months. I was reading the other day that in some American instances they are now up to 72 months.

Mr. Stevens: The car you quote me is \$7,000. What I am getting at is this. If you subtract from the \$7,000 what you think will be the residual value of that car at the end of three years, are you saying that you make no charge to me for the fact that I leased that car, over and above whatever the money actually cost you? Let us say the residual value is \$2,000, so we have \$5,000 to somehow cover.

Mr. Rowntree: If I may interject just for a second, I think what you are getting at is that I would try to make the same amount of profit on the sale as I would on the lease, except that with the lease I have a contingent liability in that the car you bring back I may lose money on. But the car I sell you I sure will not lose any money on.

Mr. Stevens: You mean you may lose money out of the \$2,000 residual estimate if you cannot resell it for \$2,000.

Mr. Rowntree: If that guesstimate was wrong, then I could lose money on the sale of that car. That is right.

Mr. Stevens: So that the record is completely clear, you are saying that in your pricing of that lease you make no charge for overhead, you make no charge for your financing costs, other than the cost to you of the money you have to obtain—namely, the \$5,000.

[Translation]

M. Rowntree: Plus maintenant, monsieur, dans 25 p. 100 des cas seulement.

M. Stevens: Pouvez-vous préciser?

Mr. Rowntree: Il fut en temps où de 60 à 80 p. 100 de nos acheteurs nous demandaient de reprendre leur voiture, mais ce n'est plus le cas. Les gens vendent maintenant eux-mêmes leur voiture.

M. Stevens: Quel serait donc le pourcentage actuel de vos ventes pour lesquelles il n'y a pas d'échange?

M. Rowntree: Soixante-quinze pour cent.

M. Stevens: Alors, dans 25 p. 100 des cas, il y a échange.

M. Rowntree: C'est exact.

M. Stevens: Cela vous rend la tâche plus facile. Vous dites donc que dans 75 p. 100 des cas, vous pouvez faire une vente sans avoir à reprendre une voiture.

M. Rowntree: C'est cela.

M. Stevens: Supposons que nous vous versons \$7,000 en espèces pour cette voiture; prenons un exemple où la location représente un versement total; autrement dit, il n'y a pas de somme restante. Me suivez-vous?

M. Rowntree: Oui, je vous suis, mais cela ne se produit pratiquement jamais. Je ne crois pas avoir jamais signé de contrat de location pour la somme globale; je ne crois pas non plus que personne ici ne l'ait fait.

M. Stevens: Quelle est la période de location la plus longue?

M. Rowntree: Elle est présentement de 36 mois. On exerce actuellement des pressions sur le marché pour que ce soit 42 mois. Je lisais justement l'autre jour qu'aux États-Unis, dans certains cas, on va jusqu'à 72 mois.

M. Stevens: Vous m'avez parlé d'une voiture de \$7,000. Si vous soustrayez de cette somme de \$7,000 ce que sera, à votre avis, la valeur résiduelle de la voiture au bout de trois ans, prétendez-vous ne rien me demander pour la location de la voiture en sus de ce que cela vous coûte vraiment? Disons que la valeur résiduelle est de \$2,000, il reste donc \$5,000 à recouvrer.

M. Rowntree: Permettez-moi de vous interrompre un instant; vous croyez que j'essayerais de faire le même profit sur la vente que sur la location, sauf que dans le cas de la location, j'ai contracté une obligation conditionnelle; autrement dit, je peux perdre de l'argent sur la voiture que vous me rapportez, mais je ne vais certainement pas en perdre sur celle que je vous vends.

M. Stevens: Vous voulez dire que vous pouvez perdre de l'argent sur la valeur résiduelle de \$2,000 si vous ne pouvez pas revendre la voiture \$2,000.

M. Rowntree: C'est exact; si mes prévisions ne sont pas justes, j'y perdrai à la vente de cette voiture.

M. Stevens: Afin que tout soit bien clair, vous prétendez que dans l'établissement du prix de location, vous ne prévoyez rien pour les frais généraux, rien pour le financement, sauf ce qu'il vous en coûte pour obtenir par exemple cette somme de \$5,000.

[Texte]

Mr. Rowntree: No, sir, I do not. I try to make the same amount of dollars to cover my overhead as I would on a sale over the cost of the car and over the cost of the money. In fact, on a leasing contract we do declare the cost of the money, and it is not a part of any mark-up; the mark-up is made on the car. All our overhead expenses have to be drawn from either the difference between the cost of the car and the sale price on the sale of a car, or in the leasing of a car it has to be calculated at a monthly rate. Our overhead costs and our service costs, what we are going to spend on your car, whether you buy it or sell it, have to come out of that monthly rate.

• 2115

Mr. Stevens: Mr. Chairman, I am not sure how we can grapple with this because I think we are at cross purposes.

Mr. Rowntree: No, I do not think we are.

Mr. Stevens: It may be that Mr. Rowntree could give us a breakdown on how he sees this financing working. But the banks are telling us that they can give cheaper financing.

Mr. Rowntree: Do not give it to them, give it to us and we will pass it on to the customer because we are not marking up the money now. We make no profit on the finance of financing; we make the profit on the financing of a car.

Mr. Carter: That is true, Mr. Stevens.

Mr. Rowntree: If the bank extends money to me on a lease, at whatever it is today—and it is hard to keep up with sometimes—let us say it is 11.5 or 12.5 per cent today, then I would write a lease for you and part of that lease agreement would be 12.5 per cent. It would be right there in black and white.

Mr. Stevens: Then as far as you are concerned that is a less desirable deal than if I give you \$5,000.

Mr. Rowntree: I agree, yes. I would much rather sell you the car but I cannot control the market-place which is swinging to leasing for all these other things we have been talking about.

Mr. Stevens: No, no, but to get that identified, is that correct?

Mr. Rowntree: That is right.

Mr. Stevens: If I pay you \$5,000 for a car, I am subsidising the people that choose to lease that car, because you would allow me to lease that car and only charge me whatever the ongoing bank interest is, with no add-on at your level at all. You absorb all that bookkeeping cost and receiving my monthly payments to cover the lease and everything else. Is that what you are saying?

Mr. Rowntree: I think you have to break those down, the financing aspect of where we make some money and profit on the car unit itself. And involved in that we add on the overhead that we experience by having to send you a monthly billing, postage, the cost of collecting some bad accounts. All those things are involved in the cost of leasing.

[Traduction]

M. Rowntree: Non, monsieur, rien. J'essaie de réaliser le même montant, pour payer mes frais généraux, que dans le cas de la vente d'une voiture. En réalité, lors d'un contrat de location, nous déclarons la valeur et il n'y a pas de marge de profit; cette marge est réalisée sur la voiture. Tous nos frais généraux doivent être couverts par la différence entre le coût de la voiture et le prix de vente de la voiture ou, lors de la location d'une voiture, ils doivent être calculés à un taux mensuel. Nos frais généraux et nos frais de service, ce que nous avons dépensé par exemple pour votre voiture, que vous l'achetiez ou vous la vendiez, entrent en ligne de compte dans le taux mensuel.

M. Stevens: Monsieur le président, je ne vois pas comment nous pouvons discuter, car j'ai l'impression que nos opinions sont opposées.

M. Rowntree: Je ne le crois pas.

M. Stevens: M. Rowntree pourrait peut-être nous donner une ventilation de ce financement, tel qu'il le conçoit. Les banques nous disent qu'elles peuvent financer à meilleur compte.

M. Rowntree: Ne leur accordez pas le financement, donnez-nous le, car nous en faisons profiter le client, puisque nous n'ajoutons pas de marge de profit. Nous ne faisons aucun profit sur le financement du montant; notre profit provient du financement d'une voiture.

M. Carter: C'est juste, monsieur Stevens.

M. Rowntree: Si la banque prête pour une location, au taux courant—il est difficile de se souvenir de ces taux qui changent si souvent—disons à 11.5 ou à 12.5 p. 100, je peux vous établir un contrat de location et une partie de ce contrat serait à 12.5 p. 100. Ce sera fait noir sur blanc.

M. Stevens: A votre avis, c'est moins alléchant que si je vous donne \$5,000.

M. Rowntree: Je suis d'accord. Je préfère certainement vous vendre une voiture, mais je ne peux pas contrôler le marché, où la tendance est à la location pour toutes ces choses dont nous parlons.

M. Stevens: Non, mais je voudrais que ce soit bien clair, est-ce bien exact?

M. Rowntree: Ça l'est.

M. Stevens: Si je vous donne \$5,000 pour une voiture, je subventionne les personnes qui choisissent de louer une voiture, car vous me permettriez de louer cette voiture tout en ne me demandant que le taux bancaire actuel, sans rien ajouter à ce niveau. C'est vous qui absorbez tous les frais de comptabilité, et mes versements mensuels couvrent la location et tout le reste. C'est bien ce que vous dites, n'est-ce pas?

M. Rowntree: Il vous faut tenir compte de l'aspect financement où nous réalisons un certain profit sur la voiture elle-même. Nous ajoutons à cela des frais généraux, ce que nous dépensons par exemple pour vous envoyer votre facture mensuelle, l'affranchissement et le coût de perception des comptes en souffrance. Tout cela fait partie du coût de la location.

[Text]

Mr. Stevens: This is where I feel we are at cross purposes. That to me is an add-on. I do not care whether you feel you can justify it or not. I do not understand why you are suggesting that there is no add-on, over and above the actual cost of money to you, if I lease a car from you. Now you have told me, yes, there is an add-on.

Mr. Rowntree: Oh, but there is no add-on on the price of the money; there is an add-on in the price of the car, the same as there would be if we bought it and sold it to you at retail. We do not sell it to you at the same price we bought it from the manufacturer.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Permit me please, with your indulgence, to ask one supplemental on the question that Mr. Stevens has put to you. He suggested a situation in which he leases a \$7,000 automobile. Now, let me describe a situation which I have seen happen.

Suppose I come to you and I say, I want that \$7,000 car, and you say, fine. Then I go to my bank and I say that I want to lease that car from you; give this gentleman \$7,000, and I lease the car through the bank, which is basically the service that the bank had offered to provide. Are you suggesting that either of those transactions are different? Do you have a preference for leasing it directly to me rather than to sell the car directly to the bank?

Mr. Rowntree: Yes, I do.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Why is that?

Mr. Rowntree: Because we are going to have a continuing obligation to you with the car during the period of warranty.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): I make my payments to the bank.

Mr. Rowntree: Sure I will.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): But you have that anyway.

Mr. Rowntree: Yes, but you are our customer then. We are interested in you from the point of view of future business. We hope to sell you or lease you another car somewhere down the road.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Yes, but we seem to be confusing the bank's role as the financial intermediary with the relationship that you and I have. I look to you for the service on that automobile—at least I have in the past. I would not think of the bank or even the leasing company.

Mr. Rowntree: I think part of the problem is that we probably would not get the \$7,000 from the bank that we would get from you as a customer.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): You would get less from the bank.

Mr. Rowntree: That is right—substantially less.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Why would you get less from the bank?

Mr. Rowntree: Because there are factions that work in the market-place that make people lease. They are fleet buyers,

[Translation]

M. Stevens: C'est ici que nos opinions diffèrent. Quant à moi, ce sont des coûts additionnels. Il importe peu que vous puissiez les justifier ou non; je ne comprends pas pourquoi vous dites qu'il n'y a pas de coûts additionnels en plus de vos coûts réels si je loue une voiture chez vous. Vous me dites maintenant: oui, il y a des coûts additionnels.

M. Rowntree: Mais il n'y a pas de coûts additionnels sur le prix de l'argent, il y a des coûts additionnels sur le prix de la voiture, comme il y en aurait si nous l'achetions et vous la revendions au prix de détail. Nous ne vous la revendons pas au même prix que nous l'avons achetée au fabricant.

Le président suppléant (M. Johnston): Si vous me le permettez, j'aimerais poser une question qui fait suite à celle soulevée par M. Stevens. Il vous a donné un exemple, une location de voiture de \$7,000. Permettez-moi de vous indiquer certains autres cas qui se sont produits.

Supposons que je m'adresse à vous et que je vous dise: je désire une voiture de \$7,000, et que vous me répondiez: très bien. Je vais ensuite à ma banque, je déclare que je désire louer une voiture de vous, et je leur demande de vous verser \$7,000. Je loue donc la voiture par l'intermédiaire de la banque, puisque c'est un service que la banque m'offre. Prétendez-vous que ces transactions soient différentes? Préférez-vous me louer directement la voiture plutôt que de la vendre directement à la banque?

M. Rowntree: Oui, j'ai une préférence.

Le président suppléant (M. Johnston): Pourquoi?

M. Rowntree: Parce que nous avons envers vous une obligation permanente durant la période de garantie de cette voiture.

Le président suppléant (M. Johnston): Je verse mes paiements à la banque.

M. Rowntree: Mais j'aurais cette obligation.

Le président suppléant (M. Johnston): Mais vous l'avez de toute façon.

M. Rowntree: Oui, mais vous êtes un client à ce moment-là. Nous sommes intéressés à vous parce que vous êtes un client pour l'avenir aussi. Nous espérons vous vendre ou vous louer une autre voiture, éventuellement.

Le président suppléant (M. Johnston): Il semble y avoir confusion entre le rôle que joue la banque comme instrument financier et les rapports que vous et moi avons. Je m'adresse à vous pour les services que requiert ma voiture; du moins je l'ai fait par le passé. Je ne m'adresserais pas à la banque ou à la société de location.

M. Rowntree: La difficulté, c'est que nous n'obtiendrions pas de la banque les \$7,000 que nous pourrions recevoir de vous en tant que client.

Le président suppléant (M. Johnston): Vous obtiendriez moins de la banque.

M. Rowntree: C'est exact, beaucoup moins.

Le président suppléant (M. Johnston): Pourquoi cela?

M. Rowntree: parce qu'il y a sur le marché des groupes qui incitent les gens à louer. Ce sont des acheteurs de parcs de

[Texte]

and in some cases the banks control dealerships through their financial sources.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Would the bank use its volume of purchases to push your prices down?

Mr. Rowntree: That was the point we tried to make in our brief; that the bank could go outside a market area and buy a car from a dealer that they were involved with at a far cheaper price, and then import it into the market-place and lease it to you.

• 2120

Mr. Turpin: Mr. Chairman, up to September, 1977, as a dealer in Ottawa, we did not sell to the embassies, we delivered cars for the company—for General Motors, or for Ford or Chrysler. They would come into the dealership and select an automobile; they would spend maybe two hours, three hours with a salesman. That salesman is on a commission; if he sells a car he gets paid, if he does not sell a car he is not paid. After three hours of demonstration and finally picking the car, the embassy would say, well, I am buying that car from General Motors. Then with all the options and all the colours he would leave, go down to General Motors, pick his car and General Motors would send us a \$75. cheque to do the inspection and deliver it to Mr. Embassy.

If this scenario becomes the same, if the banks do this to us—send the customer over to our dealership for example, who picks his car and then does not buy the car from us—we cannot survive selling cars at \$150. over invoice. But in the case of a small dealer who might be selling 300 cars, if a bank manager says, "Look, I will buy 400 cars from you", he does not know that even with the \$150., by the time he has delivered that car his cost exceeds that.

Mr. Carter: Mr. Chairman.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Mr. Martin, I believe.

Mr. Martin: I would be quite happy to hear any additional comment that is about to come—it is the Chairman's time on the second round.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): May we hear from Mr. Carter.

Mr. Carter: Thank you, sir. I would like to get back to what Mr. Stevens asked Mr. Rowntree. You mentioned that there is a misunderstanding and I think maybe there is. First of all, Mr. Rowntree was absolutely right in saying that the price of the money involved in the transaction is not marked up in any way. However, if the insurance, for example, is the responsibility of the leasing company, the insurance is prorated over the term of the lease on the basis of so many dollars per month. If there is any profit built into the lease from the leasing company it is built in at so many dollars a month over the period of the lease. If there are any other things that are attached to the lease, be it a finance lease or anything of that kind, it is built into the lease at so many dollars a month. If the bank were to

[Traduction]

voitures et, dans certains cas, les banques contrôlent les concessionnaires par le biais de leurs sources financières.

Le président suppléant (M. Johnston): La banque se servirait-elle de son volume d'achats pour faire baisser vos prix?

M. Rowntree: C'est ce que nous avons essayé de vous dire dans notre mémoire; la banque pourrait, à l'extérieur du marché, acheter une voiture à un prix beaucoup plus bas à un fournisseur avec qui elle fait affaire, la faire ensuite entrer sur le marché et vous la louer.

M. Turpin: Monsieur le président, jusqu'en septembre 1977, en tant que concessionnaires à Ottawa, nous n'avons pas vendu de voitures aux ambassades, mais nous en avons livré pour les sociétés, que ce soit General Motors, Ford ou Chrysler. Le personnel des ambassades allait chez le concessionnaire et choisissait une voiture, il pouvait passer deux ou trois heures avec un vendeur. Ce vendeur reçoit une commission; s'il vend une voiture, il est payé, s'il n'en vend pas, il ne touche rien. Après avoir passé trois heures, avoir eu démonstration et choisi une voiture, cette personne de l'ambassade déclarait: Je vais acheter cette voiture chez General Motors. Connaissant alors tous les choix possibles, toutes les couleurs offertes, il se rendait ensuite chez General Motors pour choisir sa voiture. General Motors nous envoyait ensuite un chèque de \$75 pour en faire l'inspection et la livrer à l'ambassade.

Si le scénario est le même, si les banques nous font le même jeu, envoient le client chez le concessionnaire choisir sa voiture et que celui-ci n'achète pas sa voiture du marchand, nous ne pourrions pas survivre en ne recevant que \$150 en plus du prix de revient. Dans le cas d'un petit concessionnaire qui vend peut-être 300 voitures, si le directeur de la banque lui dit: «Écoutez, je vais acheter de vous 400 voitures», il ne sait pas que même en recevant \$150 ses coûts seront plus élevés que cela, une fois livrée cette voiture.

M. Carter: Monsieur le président.

Le président suppléant (M. Johnston): Monsieur Martin, vous avez la parole, je crois.

M. Martin: Je voudrais bien entendre tous les commentaires qu'on voudra bien faire... c'est sur le temps du président, au second tour.

Le président suppléant (M. Johnston): Nous pouvons bien entendre M. Carter.

M. Carter: Je vous remercie, monsieur. Je voudrais revenir à la question que M. Stevens a posée à M. Rowntree. Vous avez dit qu'il y avait eu malentendu, et je le crois. Tout d'abord, M. Rowntree avait tout à fait raison de dire que le prix de l'argent dans une transaction n'est haussé d'aucune façon. Toutefois, si l'assurance par exemple est la responsabilité de la compagnie de location, cette assurance sera fixée au pro rata pour la période de location, c'est-à-dire tant par mois. Dans la location, s'il y a un profit pour la compagnie de location, il est établi à tant de dollars par mois pour la période de location également. S'il y a encore d'autres éléments liés à cette location, que ce soit par exemple une location financée ou autre, ils sont incorporés dans la location à tant par mois. Si la

[Text]

lease the same vehicle, they would be faced with the same considerations about building those things into a lease.

I think you should be aware sir, that as dealers who operate either leasing departments or leasing companies in conjunction with our dealerships, we are in a position, if we wish, to put those cars onto a lease at our basic cost. We are in a position to do that if we so desire. If we are put into a position where the leasing business goes beyond our dealership control at this stage, we would be in a position where we would have to make considerably more money on those cars irrespective of whether we sold them to a bank or sold them to somebody else, and for them to lease them, they would have to take that purchase price plus all the other things we are talking about, into consideration. But, Mr. Rowntree is absolutely right. If it costs 13 per cent or 13.5 per cent to buy the money to lease the car, that is exactly the determined price of the money so far as the lease is concerned. The other things are normal overhead factors, which are built into a monthly charge for the leasing customer. Does that better answer the question?

Mr. Stevens: That helps clarify it for me, Mr. Chairman, but that brings me to my initial question. What is that amount? What...

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Mr. Stevens, we will have to come back to you.

Mr. Martin: No, let us go ahead. When you and Mr. Stevens are finished, let us get back into the normal round of questions.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): We are, we are on a seminormal round—with a slight departure.

Mr. Stevens: Mr. Chairman, I think it would be helpful, if we are hung up on this comment of mine as to what do you mark up the money—I am not uptight on that, all I am saying is what, in fact, would be that profit margin that the leasing company would be charging on the lease? What would you add for your over-all overhead? In short, there must be something that you charge if I lease a car, compared with paying you cash over and above the actual cost of the money, and how much is that?

Mr. Rowntree: We go into a lease, planning to make some money and this is why we are not at cross purposes. Perhaps at the end of the lease we had made a mistake in the residual value of that car from our point of view. Let us say you abuse the car in a way that it is very difficult for us to say to you: please would you pay for these scrapes and bumps and bruises. You say: no, it is the normal wear and tear. If we do not get what we figured was the value of that car when it came back, it does not matter what we put in the front end as a hopeful profit, it is all gone out at the back end.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Thank you, Mr. Rowntree.

Mr. Stevens: That does not answer my question.

Mr. Rowntree: No. Well, there is not an answer because there is not one leased car that comes back that is equal in profit or loss to another one.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Mr. Martin.

[Translation]

banque devait louer la même voiture, elle devrait tenir compte des mêmes considérations et les inclure dans la location.

Il faut que vous sachiez, monsieur, que comme concessionnaires nous avons des services de location ou des sociétés de location, qui travaillent avec nous, et nous sommes à même d'offrir ces voitures en location à notre coût de base. Nous sommes en mesure de le faire, si nous le voulons. Si on nous place dans une situation où la location échappe à notre contrôle, il nous faudra gagner beaucoup plus d'argent sur ces voitures, que nous les vendions à une banque ou à quelqu'un d'autre. Pour que ces gens puissent louer des voitures, il leur faudra tenir compte du prix d'achat et de tous les autres facteurs dont nous avons parlé. Mais M. Rowntree a tout à fait raison. S'il en coûte 13 ou 13.5 p. 100 afin d'obtenir l'argent pour louer la voiture, c'est exactement le prix que coûte l'argent pour la location. Il y a aussi d'autres facteurs comme les frais généraux normaux qui font partie du coût mensuel imputé au client. Est-ce que cela répond à votre question?

M. Stevens: Je comprends mieux, monsieur le président, mais j'en reviens à ma question initiale. Quelle est cette somme? Quelle...

Le président suppléant (M. Johnston): Monsieur Stevens, il nous faudra revenir à vous.

M. Martin: Non, allez-y. Lorsque vous et M. Stevens aurez terminé, nous reviendrons au cours normal des questions.

Le président suppléant (M. Johnston): Nous nous sommes un peu éloignés du cours normal. C'est, disons, semi-normal.

M. Stevens: Monsieur le président, il serait utile de savoir, si nous débattons toujours à la question que j'ai posée quant à la marge bénéficiaire... je ne veux pas vraiment m'acharner là-dessus, mais je voudrais savoir quelle est la marge pour une société de location. Que doit-elle ajouter pour couvrir les frais généraux? Pour résumer, vous devez demander quelque chose pour la location d'une voiture par opposition à la vente, quelque chose de plus que le coût réel. Quelle est cette somme?

M. Rowntree: Nous avons signé un contrat de location dans l'intention de faire des bénéfices et c'est pourquoi nous ne sommes pas en désaccord. Peut-être qu'en fin de bail, nous verrons que nous nous sommes trompés sur ce que nous pensions être la valeur résiduelle de l'automobile. Supposons que vous malmeniez l'auto mais qu'il nous soit très difficile de vous dire de nous indemniser pour les égratignures, bosses et dommages faits. Vous nous direz que c'est l'usure normale. Si l'auto nous revient dans un état que nous n'avions pu prévoir au début, tout notre bénéfice aura disparu.

Le président suppléant (M. Johnston): Merci beaucoup, monsieur Rowntree.

M. Stevens: Vous n'avez pas répondu à ma question.

M. Rowntree: Non, car chaque cas est différent et les autos louées ne reviennent pas dans un état qui apporte un bénéfice ou une perte égale dans chaque cas.

Le président suppléant (M. Johnston): Monsieur Martin.

[Texte]

Mr. Martin: Mr. Chairman, I would like to carry on with this particular aspect but just before I do I would like to ask one more question in connection with the earlier problem we cited, the alleged intervention of the banks in customers' cheques that they are processing in terms of doing other things with the information they gain from those cheques.

You mentioned there is more than one chartered bank involved. Could I get some handle on the number of dealers, in round numbers, that have complained of this particular practice to the Federation. Would it be many dealers, a few dealers? Are they right across the country or only in certain provinces? Just some feel of the per cent of the problem?

Mr. Rowntree: I personally would not be in a position. Maybe Maurice or John who have been our presidents in the past might be in a better position to do that.

Mr. Carter: I will be happy to respond to that. We have had seminars as a matter of fact with our national conventions where indications are that the numbers are very high.

Mr. Martin: Right across the country?

Mr. Carter: Yes, from coast to coast, from Newfoundland to Victoria. It is not an uncommon thing.

Mr. Martin: So there is more than one bank involved and the practice seems to run right across the country.

Mr. Carter: I would almost suggest, through you, Mr. Chairman, that all the banks are involved at some stage. Again I would like to reiterate that I do not really feel that is a head office policy. I think it is a local situation and it depends a great deal on who the manager is and what his motivation is.

Mr. Martin: Why do you add that caveat?

Mr. Carter: You mean, that it is not a head office policy.

Mr. Martin: Right.

Mr. Carter: I said in most cases I do not think it is. I cannot say that it is not.

Mr. Martin: Nevertheless, the bank is doing it.

Mr. Carter: The banks are doing it, yes.

Mr. Martin: To carry on with the other aspect and the key one to which you are addressing yourselves tonight, I must admit that I share some of the difficulties that perhaps other witnesses do in completely grappling with the problem, but can I approach it from this way. Is it not correct that when automobiles are shipped either from Brampton, Windsor, Oakville, Oshawa or wherever, someone pays for those cars immediately when they are dumped off the truck? In other words, the manufacturer does not fuss around much about leasing or having outstanding bills, etc. He gets paid right away. Is that correct?

Mr. Rowntree: As a matter of fact, sir, they are paid before they are loaded on the transport.

Mr. Martin: Okay. The point I am making is someone is buying those automobiles.

Mr. Rowntree: That is right.

[Traduction]

M. Martin: J'aimerais continuer à discuter de cet aspect de la question; mais auparavant, je voudrais parler de cette accusation qu'on a faite à l'endroit des banques, comme quoi elles se servaient de d'autres fins des renseignements fournis par les clients lorsqu'elles s'occupaient de leurs chèques.

Vous avez indiqué que plus d'une banque à charte était impliquée et j'aimerais avoir une idée, en gros, du nombre de plaintes qui ont été présentées à la Fédération en ce sens. Combien d'entreprises se plaignent de cette situation? S'agit-il d'un problème national ou local?

M. Rowntree: Je ne suis pas en mesure de répondre à cette question; mais, peut-être que Maurice ou John qui ont été présidents dans le passé, seraient plus en mesure de le faire.

M. Carter: Je serais très heureux de répondre à cette question et d'après les séminaires qui ont eu lieu lors de nos congrès nationaux, on peut en déduire que ce nombre est très élevé.

M. Martin: Dans tout le pays?

M. Carter: Oui, d'un bout à l'autre du pays, de Terre-Neuve à Victoria, le problème est courant.

M. Martin: Il y a donc plus d'une banque impliquée dans ce cas.

M. Carter: Je dirais que presque toutes les banques en sont coupables à un moment donné; mais cela ne veut pas dire que ce soit une politique de leur siège social. Je crois que la situation est localisée et dépend du directeur local et de sa motivation.

M. Martin: Pourquoi faites-vous cette réserve?

M. Carter: Vous voulez dire comme quoi il ne s'agit pas d'une politique du siège social?

M. Martin: D'accord.

M. Carter: Je ne puis affirmer catégoriquement qu'il en va ainsi mais, dans la plupart des cas, je ne pense pas que ce soit une politique du siège social.

M. Martin: De toute façon, les banques agissent ainsi.

M. Carter: Oui.

M. Martin: Pour continuer à parler de l'autre aspect de la situation et de cette question clé dont vous parlez ce soir, je dois admettre que je rencontre aussi des difficultés, comme peut-être les autres témoins, à saisir entièrement le problème, mais je puis l'examiner sous cet angle. N'est-il pas vrai que lorsque les automobiles sont envoyées de Brampton, Windsor, Oakville, Oshawa ou de quelque autre endroit, elles sont simplement payées dès réception? En d'autres termes, les fabricants ne s'occupent de location ou de factures en souffrance, ils sont payés tout de suite, n'est-ce pas?

M. Rowntree: En fait, ils sont payés avant que les automobiles ne soient chargées sur les camions.

M. Martin: D'accord. Mais, ce que je veux dire c'est que quelqu'un achète ces automobiles.

M. Rowntree: Oui.

[Text]

Mr. Martin: Now in the case of the simple dealership situation, the dealer buys the automobile and resells it to a customer. When you get into the leasing situation I gather it gets a little more complex. You may have a leasing company that buys the automobile and then in turn leases it to customers.

Mr. Rowntree: That is right.

Mr. Martin: You may have a dealership that buys the automobile and leases it to customers in their leasing operation. Can I ask you this? Under the proposed amendments to the Bank Act, do you see a bank getting involved in the business of buying the automobiles and then leasing them to customers who come in and make the arrangements through the bank.

Mr. Rowntree: Yes, we do.

Mr. Martin: Therefore you see the banks entering directly into the business of buying automobiles from the manufacturers . . .

Mr. Rowntree: No, not necessarily directly from the manufacturer.

Mr. Martin: Well I asked you that question and you said: yes, we do. Now you say: no, they will not.

Mr. Rowntree: It depends on different franchises, sir. Some franchises are protected by their manufacturers and some are not as protected.

Mr. Martin: Well let me come back to the question in another way. You still see the banks purchasing the automobile and then leasing it to a customer?

Mr. Rowntree: That is right.

• 2130

Mr. Martin: So whether they purchased the automobile directly from the manufacturer or from the leasing company, they are actually acquiring the automobile. Are they holding the risk? Will they hold the risk for the automobiles being turned back in in whatever condition, as you suggested earlier, some good, some bad, and will they suffer the eventual loss or gain on the residual value of that automobile?

Mr. Rowntree: That depends on the . . .

Mr. Martin: If they move in, do you see their being able to do that, get that far into the business?

Mr. Rowntree: That depends entirely on the type of lease that they write with the customer.

Mr. Martin: But can they get into that kind of business under the proposed amendments to the Bank Act? That is the point I am trying to establish.

Mr. Rowntree: They can get into a conditional sales contract with the customer and, in fact, lease on a conditional sales contract.

Mr. Martin: So would they then be doing basically all the same aspects of the business that a dealer would be doing, with the exception of providing a show room for the cars and providing a service garage to do the maintenance work?

[Translation]

M. Martin: Pour parler du marchand, je dirais qu'il achète l'automobile et la revend au client. Pour la location, je suppose que c'est un peu plus compliqué, la compagnie achète l'automobile puis la loue au client.

M. Rowntree: C'est exact.

M. Martin: Vous avez des marchands qui achètent l'automobile et qui la louent à leurs clients. Par conséquent, dans le cadre de modifications proposées à la Loi sur les banques, pensez-vous qu'une banque pourrait être impliquée dans un achat d'automobile, puis une location subséquente à des clients qui feraient leurs arrangements par son intermédiaire?

M. Rowntree: Oui.

M. Martin: Par conséquent, vous concevez que les banques se lanceraient directement dans ces achats d'automobiles chez les fabricants . . .

M. Rowntree: Pas nécessairement auprès du fabricant.

M. Martin: Je vous ai posé la question et vous avez répondu oui. Maintenant vous me dites que c'est non.

M. Rowntree: Cela dépend de la nature des concessions. Certaines concessions sont protégées par les fabricants, d'autres pas.

M. Martin: Reprenons cette question sous un autre angle. Vous considérez toujours qu'il y a des banques qui achètent des autos et qui ensuite les louent aux clients?

M. Rowntree: C'est exact.

M. Martin: Que les banques l'achètent directement du fabricant ou de la société qui louent les automobiles, elles achètent en fait une automobile. Mais est-ce que les banques prennent le risque, comme vous l'avez indiqué plus tôt, que cette automobile revienne en mauvais état? Vont-elles subir la perte ou le profit compte tenu de la valeur résiduelle de cette automobile?

M. Rowntree: Cela dépend de . . .

M. Martin: Si les banques se lancent dans ces affaires, est-ce que vous pensez qu'elles iront aussi loin?

M. Rowntree: Ça dépend du genre de location dont elles conviennent avec le client.

M. Martin: Mais j'aimerais savoir si en vertu des amendements proposés à la Loi sur les banques, elles pourront agir ainsi.

M. Rowntree: Elles pourront passer des contrats de vente conditionnelle avec le client et, en fait, faire des locations par contrat conditionnel de vente.

M. Martin: Par conséquent, elles pourront faire les mêmes affaires que le marchand, sauf fournir la salle d'exposition et les services d'entretien?

[Texte]

Mr. Rowntree: That is right, they would not have those overhead expenses.

Mr. Martin: But they would be providing all the other kinds of services. They would, one way or another, be acquiring the automobile and leasing it to their customer, even though they may not physically handle it.

Mr. Rowntree: That is right.

Mr. Martin: To take it a step further, I would go in off the street, again supposing this new Bank Act is in place . . . to me this is an important point, Mr. Chairman—and I would say that I wish to buy a 1980 Buick.

Mr. Leblanc: That is expensive.

Mr. Martin: In my case, it would be a cheaper line, but I am thinking in terms of my friends on the other side over there.

Mr. Leblanc: If you can afford it, it is all right.

Mr. Martin: I would go in and look for a 1980 Buick. Would I be actually acquiring that car from the bank, let us assume, for the sake of argument, that it might be the First National City Bank, I do not know, whatever bank happened to be doing business in that particular place, and would they be making up the leasing arrangement with me? When I am finished with that leasing arrangement, would the car be turned back to them or back to some place to which they direct me to turn the car back?

Mr. Rowntree: Yes, that is an entire possibility.

Mr. Martin: So, they would be on the risk with the car. It could be their car that they are leasing, they could take the car back and, in effect, then dispose of it how they wish and either gain or lose on that part of the transaction.

Mr. Rowntree: Yes.

Mr. Turpin: Their risk could extend to an insurance risk also.

Mr. Martin: Could you elaborate on that?

Mr. Turpin: Yes, if the lessee had an accident with a car and was not fully covered, for example, in the insurance, if the final owner is the bank, it is their accident risk.

Mr. Martin: Do you see their being in a position where I could go in and say to the bank clerk that I wanted to buy a 1980 car. I have so much money, what kind of a car can I get? Do you see their actually giving advice on the type of automobile that a customer might buy?

Mr. Turpin: Yes, they do it on retail paper.

Mr. Martin: Explain what you mean by that.

Mr. Turpin: They do it when my customer goes in there or he wants a Ford product or a GM product and the fellow who is writing out the finance contract could tell him . . .

Mr. Martin: In the bank?

Mr. Turpin: In the bank. Look, why do you not go up the street and see my friend, Jim.

Mr. Martin: What do you mean by your friend, Jim?

Mr. Turpin: His friend Jim.

An hon. Member: Another dealer.

[Traduction]

M. Rowntree: C'est exact, elles n'auront pas ces dépenses générales à supporter.

M. Martin: Mais elles fourniront tous les autres services; d'une façon ou d'une autre, elles achèteront l'automobile et le loueront au client, même si matériellement elles n'en font pas la manutention.

M. Rowntree: C'est exact.

M. Martin: Pour aller même plus loin, en supposant que cette Loi sur les banques soit en vigueur . . . pour moi, c'est là un point important, monsieur le président, et je dirais que je voudrais acheter une Buick 1980.

M. Leblanc: Elle coûte cher.

M. Martin: Dans mon cas, elle serait meilleur marché, mais je songe à mes amis de l'autre côté.

M. Leblanc: Si vous pouvez vous la payer, tant mieux.

M. Martin: Donc, si je cherche une Buick 1980, est-ce que j'achèterai en fait cette automobile de la banque? Mettons que cette banque soit la First National City Bank, je ne sais pas quelle est la banque qui est à cet endroit, mais est-ce que cette banque passerait des accords de location avec moi? Une fois la location terminée, est-ce que l'automobile serait remise à cette banque ou à un endroit qu'elle m'indiquerait?

M. Rowntree: Oui, c'est très possible.

M. Martin: Ce serait donc la banque qui assumerait le risque. Ce serait son automobile qu'elle loue et elle reprendrait l'automobile après l'expiration et elle subirait par conséquent la perte ou le profit de la transaction?

M. Rowntree: Oui.

M. Turpin: Ce risque toucherait aussi l'assurance.

M. Martin: Pourriez-vous me donner plus de détails?

M. Turpin: Oui, s'il se produisait un accident et que le locataire n'était pas entièrement couvert, par exemple, ce serait la banque qui assumerait les risques.

M. Martin: Est-ce que vous pensez que je pourrais m'adresser au commis à la banque et lui demander d'acheter une automobile 1980? Je pourrais lui dire que j'ai tant d'argent et lui indiquer quel modèle je veux. Est-ce que vous croyez qu'il me donnerait des conseils?

M. Turpin: Oui, au détail.

M. Martin: Est-ce que vous pourriez m'expliquer ce que vous voulez dire par là?

M. Turpin: La banque s'occupe de ces détails et si vous voulez un produit Ford ou GM la personne qui va rédiger le contrat vous indiquera . . .

M. Martin: A la banque?

M. Turpin: Oui. Pourquoi alors ne vous rendez-vous pas chez mon ami, Jim?

M. Martin: De qui s'agit-il?

M. Turpin: De son ami qui s'appelle Jim.

Une voix: C'est-à-dire d'un autre marchand.

[Text]

Mr. Turpin: Yes.

Mr. Martin: That is an automobile dealer.

Mr. Turpin: Yes.

Mr. Martin: So the bank sends him to an automobile dealer.

Mr. Turpin: Yes.

Mr. Martin: But the bank does not pretend to have the ability to guide the individual as to what car they should buy.

Mr. Turpin: Not now, but if he gets into leasing then he is going to pick where that car is going to come from.

Mr. Martin: I am trying to deal with what the situation might be because I presume that is what you are talking about. You are not arguing against the situation that prevails today. You are concerned about the situation that might prevail under the new Bank Act.

Mr. Turpin: Yes, that is right.

Mr. Martin: Okay, let us go over that again. Are you saying that the customer could go into the bank and say that he has \$6,000 or whatever it is, so many dollars a month to pay for a car, and he wants to know what he should buy? Do you see a bank clerk's giving him that kind of advice under the new Bank Act?

Mr. Turpin: Yes.

Mr. Martin: Really. Are you being serious?

Mr. Turpin: Yes, definitely. Would you not take the advice of your bank manager?

• 2135

Mr. Martin: I just want to be clear on this. So the bank clerk is going to have to have some knowledge of the automobile business. Is he? Or are we carrying this too far? Are we both taking this thing to a ridiculous extreme?

Mr. Turpin: Well, maybe he thinks he knows.

Mr. Rowntree: We presume the situation may occur like this, that for a period of time we will be able to survive and provide showrooms for you, the customer, to come and look at the car in our premises and then go to the bank and the bank will lease you a car. Now ultimately we will not be there because we anticipate fully that the leasing percentage of the total new car marketplace will be to a point where we will not be able to survive. We do not know what will happen then. We do not know where you will be able to go to look at a car.

Mr. Martin: You, gentlemen, have obviously looked at this very carefully. I am sure you have had a lot of interaction with the Inspector General of Banks and his officials on this matter. Is that correct?

Mr. Farley: Yes.

Mr. Martin: You have had?

Mr. Farley: Yes.

Mr. Martin: From your knowledge of the situation, do these particular sections to which you refer speak of automobiles or, again I repeat, could it be applicable to any form of merchandise?

[Translation]

M. Turpin: Oui.

M. Martin: S'agit-il d'un marchand d'automobiles?

M. Turpin: Oui.

M. Martin: Donc la banque l'envoie chez un marchand?

M. Turpin: Oui.

M. Martin: Mais la banque ne prétend pas conseiller le particulier sur le genre d'automobile à acheter.

M. Turpin: Mais s'il veut louer une automobile, il va savoir d'où cette automobile viendra.

M. Martin: Je veux parler de ce cas car je suppose que c'est cela dont vous parlez. Vous ne critiquez pas la situation qui existe actuellement. Ce qui vous inquiète, c'est la situation qui pourra se produire une fois que cette nouvelle Loi sur les banques sera mise en vigueur.

M. Turpin: Oui.

M. Martin: Alors, reprenons les choses par le début. Est-ce que vous voulez dire que ce client pourrait se rendre à une banque et dire qu'il a \$6,000 et demander combien il lui faut payer par mois pour acheter une automobile ou est-ce qu'il va demander ce qu'il devrait acheter. Est-ce que vous pensez que les commis des banques vont lui donner ces conseils dans le cadre de la nouvelle Loi sur les banques?

M. Turpin: Oui.

M. Martin: Vraiment?

M. Turpin: Très certainement. Est-ce que vous ne prendriez pas conseil auprès de votre gérant de banque?

M. Martin: Je veux être sûr d'avoir bien compris. Le commis de banque devra donc s'y connaître dans le domaine de la vente d'automobiles, n'est-ce pas? Ou bien allons-nous trop loin, poussons-nous les choses à l'extrême?

M. Turpin: Peut-être croit-il qu'il s'y connaît.

M. Rowntree: Voici comment nous envisageons la situation: pendant une certaine période nous allons pouvoir survivre et avoir des salles d'exposition pour montrer les voitures au client. Celui-ci s'adressera ensuite à la banque afin d'arranger une location-vente. Cela va finir par entraîner notre disparition parce que nous sommes persuadés que la location-vente prendra de telles proportions dans le marché automobile que nous ne pourrions plus survivre. Nous ne savons pas ce qui se passera à ce moment-là. Nous ne savons pas si le client aura la possibilité de voir une voiture dans une salle d'exposition.

M. Martin: Vous avez évidemment étudié cette situation en détail. Vous en avez sûrement beaucoup parlé avec l'Inspecteur général des banques et ses collaborateurs, n'est-ce pas?

M. Farley: Oui.

M. Martin: C'est bien cela?

M. Farley: Oui.

M. Martin: D'après vous, les articles en question visent-ils les automobiles ou, je le répète encore, pourraient-ils s'appliquer à n'importe quelle sorte de marchandises?

[Texte]

Mr. Farley: It relates to any form of merchandise and that is one of the fundamental reasons why it is inapplicable to automobiles. Because of the nature of the automobile and truck industry, you have a number of sources of supply, individual dealers across Canada. All our members are sources of supply for the vehicles whereas in other types of equipment you may have individual sources of supply.

Mr. Rowntree: I think the difference is that if you buy a piece of furniture you do not very often require any kind of servicing on it. The manufacturer of an automobile recognizes the fact that probably there are going to be some adjustments made, and they extend warranties on those cars—not that they do not on furniture. However, because of the type of unit that we are talking about, it is subjected to so many more different uses and abuses that there is warranty and there has to be a place to have that car serviced, whereas about the furniture situation, I doubt very much if you would ever take your furniture back to have it serviced.

Mr. Martin: Can I have just one more question?

The Acting Chairman (Mr. Johnston): One quick one.

Mr. Martin: So you see the potential of the local corner bank being able to offer service to customers under the new Bank Act that would be basically akin to the service you offer the customer today with the exception that there would be no showroom and there would be no service but everything else could be offered including perhaps the distribution of pamphlets on his counter indicating what kinds of cars are available at what prices. Do you see that?

Mr. Rowntree: Yes, sir.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Mr. Hargrave.

Mr. Hargrave: Mr. Chairman, thank you. I need a clarification on the line that I was pursuing earlier. Most of the questions you have dealt with on the leasing concept concern, as you indicated, maybe a 42-month leasing arrangement where at the end of the term you bring it back and the bank would ultimately dispose of what you turn back and so on. I was trying to get a picture from you of how the banks would operate. I touched on it right at the end of my exchange with you, but for further clarification, do you also see the banks getting into the short-term weekend car rentals, the 48-hour weekend deal or the renting of a car for a week and turning it back, that sort of thing? Do you see the banks getting into that end of it too?

Mr. Rowntree: At the moment I do not, sir, no. There is too much involved in daily car rentals.

Mr. Hargrave: In the present manner in which cars are leased both on a specific term and short-term rentals, are they considered in the trade as two distinct operations pretty well?

Mr. Rowntree: From an operational point of view, yes, very much so.

Mr. Hargrave: I think that is all, Mr. Chairman. Thank you.

Le président suppléant (M. Johnston): Monsieur Leblanc, est-ce que vous avez encore des questions?

[Traduction]

M. Farley: Il s'agit de n'importe quelle sorte de marchandises et c'est une des raisons principales pour lesquelles les automobiles ne peuvent pas être visées. En raison de la nature même du secteur automobile, on a plusieurs sources d'approvisionnement et des concessionnaires individuels partout au Canada. Tous nos membres peuvent fournir des véhicules mais pour les autres types d'équipements on peut avoir des sources individuelles d'approvisionnement.

M. Rowntree: Ce qui est différent, c'est que lorsqu'on achète un meuble, on n'a pas souvent besoin d'un service après vente. Le fabricant d'une voiture reconnaît que certains ajustements seront nécessaires après la vente et offre pour cette raison des garanties. On a la possibilité de toutes sortes d'utilisations et d'abus dans le cas d'un véhicule, ce qui nécessite un endroit où peut s'effectuer le service après vente. Pour ce qui est d'un meuble, je doute fort qu'on ait jamais l'idée de le rapporter pour un service après vente.

M. Martin: Puis-je poser encore une question?

Le président suppléant (M. Johnston): Rapidement.

M. Martin: Vous voyez donc la possibilité qu'une succursale locale d'une banque puisse aux termes de la nouvelle Loi sur les banques offrir à ses clients un service essentiellement semblable à celui que vous offrez aujourd'hui, à l'exception d'une salle d'exposition et d'un service après vente. Mais tout le reste serait là, y compris peut-être des brochures sur le comptoir sur les voitures disponibles et leur prix, c'est bien cela?

M. Rowntree: Oui, monsieur.

Le président suppléant (M. Johnston): Monsieur Hargrave.

M. Hargrave: Merci, monsieur le président. Je voudrais une précision sur ce qui a été dit tout à l'heure. La plupart des questions ont porté sur ce concept de location-vente et vous avez donné l'exemple d'une location de 42 mois aux termes de laquelle le client pouvait rendre la voiture à la banque, celle-ci devant la vendre à son tour. Je voulais que vous me décriviez le mode de fonctionnement des banques. J'ai fait brièvement allusion à cette question à la fin de mon intervention et j'aimerais également savoir si, d'après vous, les banques risquent de participer à la location de voitures pour de courtes périodes, disons un week-end de 48 heures ou pour une semaine? D'après vous, les banques envisageraient-elles de se lancer dans cette activité?

M. Rowntree: Non, monsieur, pas à l'heure actuelle. Il y a trop de facteurs reliés à la location quotidienne de voitures.

M. Hargrave: Est-ce que la location à terme et la location de voitures pour de courtes périodes sont actuellement considérées comme des activités bien distinctes dans votre secteur?

M. Rowntree: D'un point de vue opérationnel, oui, tout à fait.

M. Hargrave: Je crois que c'est tout, monsieur le président. Je vous remercie.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Mr. Leblanc, do you have any more questions?

[Text]

• 2140

M. Leblanc: Monsieur le président, je pense que la séance de ce soir a été très importante et constructive également, parce que nous n'avions pas vu dans la loi que cela pouvait à un moment donné nuire autant aux concessionnaires de voitures automobiles à travers tout le pays. Des représentations nous ont également été faites par des courtiers en valeurs mobilières, nous demandant de s'assurer que la loi ne permette pas aux banques, de devenir des courtiers en valeurs mobilières. Et ici, on nous met en garde contre le fait que les banques peuvent peut-être devenir des courtiers en automobiles.

Alors, je pense que cela est très important, et nous pouvons dire dans notre message de ce soir que ce point a été examiné, donc c'est assez sérieux. Parce qu'on ne peut pas essayer de donner plus de pouvoirs à une branche de l'industrie au Canada, si cela nuit à une autre branche de l'industrie. Je pense que c'est assez sélectionné dans le moment et cela fonctionne bien tel que c'est. On ne se plaint pas sur ce qui existe à l'heure actuelle, on se plaint sur ce qui pourrait exister si la loi était adoptée telle quelle. Peut-être serait-il intéressant, lorsqu'on aura des banquiers devant nous, de leur demander leur opinion sur ce qui a été présenté pour essayer de faire une évaluation la plus juste possible du problème qui est soulevé ce soir.

Je pense qu'on devrait féliciter les représentants de FADA ce soir pour la préparation de leur mémoire et également pour la façon dont ils ont présenté leur travail et leurs arguments.

Le président suppléant (M. Johnston): Merci, monsieur Leblanc.

I would like to obtain the permission of the Subcommittee to print the brief submitted to us by the Federation and annex it to this evening's proceedings. Are there any objections?

I would also like to take this opportunity to thank you, gentlemen. I would like to echo the comments of Mr. Leblanc. I think it has been a very interesting session and a very important one. I do not know if we have covered all the questions, but it seems to me we have covered a number of very fundamental areas which should be of importance and interest to members of this committee and to the Canadian Bankers' Association. We have some questions we would like to ask them in this area.

Thank you very much for coming and thank you for the very good preparation.

This committee is adjourned until 9:30 tomorrow morning.

[Translation]

Mr. Leblanc: Mr. Chairman, I think that this evening's meeting has been very important and constructive because we have been made aware of how harmful the proposed legislation might prove to be to car dealers throughout Canada. We have also heard representations from security brokers asking us to ensure that the bill does not allow banks to become active in the security business. And here, we are being warned that banks might one day become car dealers.

I think that this is an important and serious point, which has been examined here this evening. It is not right for us to give greater powers to one branch of Canadian industry at the expense of another. I think that the lines are fairly clearcut at the present time and that the system if working well in its present form. We are not hearing complaints about present practice but about what would come into existence if the bill were to be passed as it is. It might be interesting for us, when we have bankers as witnesses, to ask them their opinion on what is being said this evening in an attempt to assess as fairly as possible the problem which has been described.

I would like to commend the representatives of the FADA for the preparation that went into their brief and also for the way in which they presented their point of view on the argument.

The Acting Chairman (Mr. Johnston): Thank you, Mr. Leblanc.

J'aimerais obtenir du sous-comité la permission de joindre en annexe le mémoire qui nous a été soumis par la Fédération. Êtes-vous d'accord?

Je voudrais également profiter de l'occasion pour vous remercier, messieurs. Je fais écho aux paroles de M. Leblanc. Je crois que cette séance a été des plus intéressantes et importantes. Je ne sais pas si nous avons traité de toutes les questions, mais il me semble que nous avons examiné bon nombre de domaines fondamentaux qui devraient intéresser les membres de ce Comité et l'Association des banquiers canadiens. Nous avons certaines questions que nous voudrions poser à celle-ci à ce propos.

Je vous remercie encore une fois de votre comparution et de votre bonne préparation.

Le Comité suspend ses travaux jusqu'à 9 h 30 demain matin.

APPENDIX "FTEA-6A"

SUBMISSION OF THE FEDERATION OF AUTOMOBILE
DEALER ASSOCIATIONS OF CANADA TO
THE PARLIAMENT OF CANADA
RELATING TO BILL C-57, THE BANK ACT (CANADA)

The Federation of Automobile Dealer Associations of Canada represents a significant group of concerned small and medium sized businesses operating throughout Canada. The Federation is comprised of some 2,800 new vehicle dealers who sell approximately 80% of the new motor vehicles (passenger automobiles and on road trucks) sold annually in Canada. Our dealer members employ in excess of 100,000 people. We are separate and distinct from the automobile factory or importer—our members are owner-dealers who, along with their employees, are resident in the communities they serve.

This submission is respectfully submitted to the Parliament of Canada (and to the committees of both the House and the Senate) with respect to the review of the Bank Act as it relates to leasing. Under Section 172(1) (i), it is proposed that banks may engage in financial leasing (and it is understood that if the legislation is passed as proposed, the banks would not be permitted to engage in leasing in any other way, such as presently through partly owned subsidiaries), as follows:

"Section 172(1). A bank may engage in and carry on such business generally as appertains to the business of banking and, without limiting the generality of the foregoing, may . . . (i) subject to regulations made pursuant to subsection 307(1) for the purposes of this paragraph, engage in financial leasing and in the course thereof acquire, at the request of a specific lessee for leasing by him, hold and lease movable and personal property whether or not such property becomes affixed to immovable or real property . . ."

It is therefore understood that the proposal is to allow banks to engage in leasing provided that the leasing is only the equivalent of the extension of credit. That is, that it is to be strictly limited to financing and not to any other type of business whatsoever. It is understood from the White Paper that it is only equipment which could be financed in this method, that such be pre-selected by the lessee with no involvement or steering by the bank, that the lease be a non-operating lease and that the lease must be on a full pay-out basis. The Minister has circulated draft regulations concerning financial leasing, entitled the "Financial Leasing Regulations." While we do not think it to be in the public interest to allow the banks to engage in leasing activities for the reasons cited hereafter, we have reviewed the Financial Leasing Regulations and we have made a number of suggestions with respect to revised wording to ensure that these regulations only permit financial leasing, if it is decided that banks be allowed to enter into financial leasing. We have grave reservations concerning the "extended meaning" that financing is being given to accommodate the banks. We submit that

APPENDICE «FTEA-6A»

SOUSSION DE LA FADA AU PARLEMENT
DU CANADA
RELATIVEMENT AU BILL C-57,
LOI SUR LES BANQUES (CANADA)

La FADA représente un nombre important de commerces de petite et moyenne importance exploités dans tout le Canada. La Fédération est composée d'environ 2,800 marchands de véhicules neufs qui vendent approximativement 80% des véhicules à moteur neufs (automobiles et camions) vendus chaque année au Canada. Nos membres emploient plus de 100,000 personnes. Nous sommes séparés et distincts des fabricants ou importateurs d'automobiles et nos membres sont des marchands-propriétaires qui, tout comme leurs employés, résident là où ils travaillent.

La présente soumission est respectueusement présentée au Parlement du Canada (et aux comités de la Chambre et du Sénat), relativement à la révision de la Loi sur les banques, en ce qu'elle se rapporte au crédit-bail. Aux termes de l'article 172(1) (i), il est proposé que les banques puissent s'occuper de crédit-bail (et il est entendu que si cette législation est passée, tel que proposé, les banques ne seraient autorisées à s'occuper de crédit-bail d'aucune autre manière, comme c'est le cas actuellement par l'intermédiaire de sociétés affiliées leur appartenant partiellement), comme suit:

«Article 172(1). Une banque peut s'occuper d'affaires appartenant généralement au commerce de la banque et, sans limitation à la généralité de ce qui précède, peut . . . (i) sous réserve des réglementations édictées conformément au sous-article 307(1) aux fins du présent paragraphe, s'occuper de crédit-bail, et dans ce but acquérir, à la demande d'un preneur donné en vue de la location par ce dernier, détenir et louer des biens mobiliers et personnels, que ceux-ci deviennent ou non attachés à des biens immobiliers ou réels . . .»

On comprend dès lors que cette proposition doit permettre aux banques de s'occuper de crédit-bail à condition que ledit crédit-bail ne soit que l'équivalent de l'extension du crédit. C'est-à-dire qu'il doit être limité strictement au financement et à aucun autre genre d'affaire, quel qu'il soit. Il ressort du Livre blanc que seul de l'équipement pourrait être financé de cette manière, que celle-ci doit être choisie d'avance par le locataire, sans engagement ou direction de la part de la banque, que le crédit-bail doit être un bail de non-exploitation et que le crédit-bail doit être fait sur la base d'un paiement complet. Le Ministre a fait circuler des projets de réglementations relatifs au crédit-bail, intitulés «Réglementations concernant le crédit-bail». Alors que nous ne pensons pas qu'il soit d'intérêt public d'autoriser les banques à s'occuper de crédit-bail, pour les raisons énumérées ci-après, nous avons examiné les Réglementations concernant le crédit-bail, et nous avons fait un certain nombre de suggestions quant au texte desdites Réglementations, afin de faire en sorte que celles-ci n'autorisent que le crédit-bail, s'il est décidé que les banques sont autorisées à s'occuper de crédit-bail. Nous avons d'importantes

the banks should refrain from continually trying to expand their influence over the economy as a whole and keep to the business they presently have—and which in general they perform reasonably well.

We respectfully submit that our vehicle dealer industry has served the Canadian public very well in the past and we wish to continue to do so in the future. Ours is an industry with a high profile—approximately one out of every two individual Canadians owns an automobile (or, looking at it another way, the vast majority of all Canadian families owns one or more automobiles). Not only that but we Canadians in our economy depend very heavily upon the truck as a means of transportation in one way or another of all of the goods we consume personally or utilize as industrial inputs. Recognizing the types of use, frequency of use and adverse operating conditions (extreme weather and chemical conditions), we Canadians have an excellent system of personal transportation vehicles at a low cost. Our distribution and servicing system has allowed Canadians to travel (and transport people and goods) on the basis of a comparably low cost relationship to other items in our economy—and absolutely on a historical basis if one takes into account inflation and the purchasing power of our citizens. A key part of this system that has developed is the vehicle dealer—not only is the vehicle dealer the primary source of distribution of vehicles either through selling or leasing—he is primarily responsible for the servicing of those vehicles even after the manufacturer's warranty period is over. This servicing facility is extremely vital when it is appreciated that there has been a significant trend toward self-service gasoline stations which have tended to eliminate the service facilities to the automobile driving public (both on a per gasoline stop basis and on a regular periodic maintenance and tune-up basis). All this is happening at a time when there is another trend towards automobile owners keeping their vehicles for longer and longer periods of time, thereby emphasizing the necessity for regular periodic servicing in the latter functional years of an automobile. As well, the automobile dealer provides an outlet to owners of vehicles to trade in their vehicles, and the existence of this market is of benefit not only to those wishing to dispose of such vehicles but also to those wishing to acquire such vehicles.

As indicated earlier, as vehicles become more and more costly because of improvements in safety features, gasoline economy and performance, we expect that an increasing number of such vehicles (both absolutely and as a percentage of the market) will be leased. A vehicle dealership must balance its viability on a reasonable level of profit over an extended period of time. These profits come from two general areas: the distribution of the vehicle (either by way of sale or leasing) and, secondly, from the servicing of those vehicles. If the distribution side of the vehicle dealership business is decreased by the banks invading this field in leasing, then the dealership business as a whole will suffer and its ability to provide the high level of service required to the vehicle owning public will be significantly affected. The banks will not provide

réserves à faire en ce qui concerne le «sens étendu» donné à la mise de fonds afin de rendre service aux banques. Nous demandons que les banques s'abstiennent d'essayer continuellement d'étendre leur influence sur tout le système économique, et qu'elles s'en tiennent aux affaires qui sont les leurs actuellement, et dont en général elles s'acquittent raisonnablement bien.

Nous déclarons respectueusement que notre industrie de marchands de véhicules a toujours très bien servi le public canadien dans le passé, et nous souhaitons continuer à le faire à l'avenir. Notre industrie est très importante: environ un Canadien sur deux possède une automobile (ou bien on peut aussi dire que la vaste majorité des familles canadiennes possède une ou plusieurs automobiles.) De plus l'économie canadienne dépend en grande partie des camions comme moyen de transport des marchandises consommées individuellement ou utilisées industriellement. En prenant en considération les types et la fréquence d'utilisation ainsi que les conditions défavorables d'exploitation (dues aux conditions météorologiques et chimiques), nous disposons au Canada d'un excellent système de véhicules de transport personnels d'un prix peu élevé. Notre service de distribution et d'entretien permet aux Canadiens de voyager (et de transporter des personnes et des marchandises) pour des coûts peu élevés en comparaison d'autres aspects de notre économie, et même très bas si l'on prend en considération l'inflation et le pouvoir d'achat des Canadiens. Le marchand de véhicules automobiles joue un rôle important dans ce système, non seulement en tant que distributeur de véhicules par la vente ou le crédit-bail, mais également en tant que responsable de l'entretien de ces véhicules, même après l'expiration de la garantie du fabricant. Cette possibilité de faire entretenir son véhicule est extrêmement importante lorsqu'on pense qu'il existe une tendance très forte à créer des postes d'essence libre service, lesquels tendent à éliminer le service d'entretien au public (que ce soit lors d'un arrêt pour prendre de l'essence ou pour un service d'entretien régulier périodique et pour une mise au point). Ceci se passe au moment même où les automobilistes tendent à garder leur véhicule de plus en plus longtemps, donnant ainsi plus d'importance à la nécessité d'effectuer régulièrement des services d'entretien périodiques lors des dernières années d'utilisation d'une automobile. En outre, le marchand d'automobiles fournit aux propriétaires de véhicules un endroit où ils peuvent donner en reprise leur véhicule, et ce marché existe non seulement à l'avantage de ceux qui désirent se défaire de leur véhicule mais également à l'avantage de ceux qui désirent en acquérir un.

Comme indiqué plus haut, les véhicules automobiles devenant de plus en plus chers, à cause des améliorations aux éléments de sécurité, de l'économie d'essence et du rendement, nous nous attendons à ce qu'un nombre de plus en plus élevé de ces véhicules (en nombre absolu et en pourcentage des véhicules sur le marché) soient acquis par crédit-bail. La viabilité d'un commerce de véhicule dépend d'un degré raisonnable de bénéfices répartis sur une certaine période. Ces bénéfices proviennent de deux sources générales: la distribution des véhicules (que ce soit par vente ou par crédit-bail), et l'entretien de ces véhicules. Si l'élément distribution de ce commerce s'amenuise du fait de l'introduction des banques dans le domaine du crédit-bail, toute l'industrie des marchands de véhicules en souffrira, et sa capacité à fournir aux automo-

the service required. To attract capital into the service side of the business (and this is an on going matter), then higher and higher rates will have to be charged to the great detriment of the public. We are therefore fearful that certain elements of that public, because of economic constraints, will not obtain proper servicing for their vehicles, thereby creating a safety hazard for all members of the public, as well as decreasing the efficiency of vehicles on the road, thereby increasing petroleum consumption.

The members of our Federation and industry play an important role in our economy, both with respect to providing services and products for the general public and with respect to being significant employers of Canadian labour. At the same time, in many communities across Canada our members are leading businessmen, actively assisting in supporting the type of society which we now have and striving towards a better society. Our members, being all small and medium-sized businesses, are willing to employ their resources to earn a fair return on their investments and efforts. Leasing of vehicles has been and will increasingly become a more significant aspect of the vehicle dealer business, as more and more Canadians businesses and individual Canadians find leasing an excellent method to enjoy the benefit of vehicles for both business and pleasure. Vehicle dealers are in a position to assist the lessee through the dealer facilities to (1) assist in appropriate model selection; (2) individually tailor the lease to the lessee's need with respect to the type of vehicle, repairs and disposal; (3) at the termination of the lease to provide for the disposal of unneeded vehicles; (4) the provision of replacement vehicles both during maintenance and at the time of replacement; and (5) general supervision and recommendations from time to time concerning leasing. Further, if a lessee is experiencing difficulty (that was not of a material nature under the lease contract which would require the lessor to replace the vehicle), we would think that a vehicle dealer-lessor would be much more likely to take back or replace the vehicle than would be the case in which the concern of the lessor was of a strictly financial nature. In this respect we would refer to the problems experienced previously where finance paper was sold by vendors of goods to financial institutions—in many instances when the customer ceased paying on the paper because of a defect in the product—the financial institutions indicated that the defect was none of their concern and sued to collect the balance of the payments on the finance paper.

In dealing with the standard types of vehicle lease, we would think that the main categories are as follows:

- a) open-end—in this the lessee guarantees the residual value of the vehicle. This type of lease is more predominant among independent lessors as opposed to dealer-lessors;
- b) closed-end—in this case, the lessor assumes the risks inherent in establishing the residual value. The closed-end type of lease is the most common type of lease among dealer-lessors; and

bilistes le haut niveau d'entretien nécessaire en sera grandement affectée. Les banques ne fourniront pas ces services d'entretien. Afin d'attirer des capitaux dans l'élément entretien du commerce des véhicules (ce qui est actuellement le cas), des tarifs de plus en plus élevés devront être appliqués, au grand détriment du public. Nous craignons dès lors qu'une certaine partie dudit public, à la suite de contraintes économiques, n'obtienne pas un entretien adéquat pour ses véhicules, ce qui créerait un danger pour le public tout entier, et diminuerait le rendement des véhicules sur route, augmentant ainsi la consommation d'essence.

Les membres de notre Fédération et l'industrie jouent un rôle important dans notre économie, fournissant au grand public des services et des produits, et employant de très nombreux Canadiens. De même un peu partout au Canada nos membres sont des hommes d'affaires influents, soutenant activement le genre de société dans lequel nous vivons actuellement, et s'efforçant de l'améliorer. Nos membres, dont les commerces sont tous de petite ou de moyenne importance, sont désireux d'utiliser leurs ressources de manière à ce que leurs investissements et leurs efforts rapportent un revenu raisonnable. La location des véhicules est et sera de plus en plus un aspect important de ce commerce, étant donné que de plus en plus de personnes et de commerces canadiens estiment que le crédit-bail est une excellente méthode de profiter des avantages d'un véhicule, que ce soit pour les affaires ou pour le plaisir. Les marchands de véhicules sont bien placés pour aider le preneur à (1) choisir le modèle qui convient; (2) adapter individuellement le contrat de location aux besoins du preneur, en ce qui concerne le genre de véhicule, les réparations et la réalisation du véhicule; (3) à l'expiration du contrat, voir à la réalisation des véhicules dont on n'a plus besoin; (4) fournir des véhicules de remplacement pendant l'entretien et lors du remplacement; et (5) offrir une supervision générale et des recommandations de temps à autre, en ce qui concerne la location. En outre, si un preneur a un problème (de nature non matérielle, aux termes du contrat de location, lequel nécessiterait le remplacement du véhicule par le bailleur), nous pensons qu'un marchand-bailleur serait plus susceptible de reprendre ou de remplacer le véhicule qu'un bailleur dont l'intérêt principal serait de nature strictement financière. A cet égard, nous renvoyons aux problèmes rencontrés dans le passé lorsque un affermage de créances était fait par des vendeurs de marchandises à des établissements financiers. Dans de nombreux cas lorsque le client cessait de payer à cause d'un défaut de produit, les institutions financières déclaraient que ce défaut ne les regardait pas, et elles intentèrent une action pour recouvrer le solde des paiements.

Les principales catégories dans les types standard de location de véhicules sont les suivantes:

- a) le crédit-bail variable—le preneur garantit la valeur résiduelle du véhicule. Ce type de location se rencontre le plus souvent chez les bailleurs indépendants, par opposition aux commerçants-bailleurs;
- b) le crédit-bail limité—dans ce cas, le bailleur assume les risques inhérents à l'établissement de la valeur résiduelle. Ce type de location se trouve le plus souvent chez les marchands-bailleurs; et

c) the maintenance lease—this is a closed-end lease in which the dealer must also establish maintenance costs based on his estimates of a pre-set amount.

Both the open-end and the closed-end leases are a financial type of lease and we would point out that contrary to some previous misconceptions, automobile dealers are very significantly involved in financial leasing (in a significant number of cases reaching the level of 80% or more of total leases in a dealership).

The vehicle, if leased, should be leased through the facilities of those who have the ability and desire to provide proper servicing facilities—no matter what the type of lease. Otherwise, if the banks enter leasing you may well find that Area A is flooded by vehicles leased by a bank in Area B, but Area A has inadequate service facilities because well rounded vehicle dealership could not survive.

We respectfully submit that the direct involvement, or potential involvement, of the banks in the leasing industry, particularly in our sector, would not be in the public interest viewed on an over-all basis. We are concerned with the greater potential involvement of the banks into the leasing sector, as this would create severe business uncertainty even if the banks presently do not wish to engage in leasing activities in competition with members of our Federation. The uncertainty created by giving such wide powers—even if unused at the present time—severely disrupts an economic structure which has gradually evolved over the years and which provides efficient and competitive facilities for the public in Canada at the present time.

Even if the banks could justify being granted wider powers than the already very wide powers given them, if these unused powers are to remain hanging above the heads of those already in the industry, this would result in greatly different attitudes and expectations by those in the leasing sector at the present time and their suppliers. This would, of course, have a very unsettling effect and would significantly increase the cost of doing business as it would then become a riskier business even though the other fundamentals had not changed. These small and medium sized businesses have staked considerable amounts of capital in order to provide the public with excellent distribution and service facilities—but they are certainly not in the giant league of the banks when it comes to financial power and control.

Banks have previously advised on many occasions that the reason they would not loan money to a dealer to finance his leasing business was that the leasing of automobiles was too risky. However, with our expertise, experience and close attention to the business, our dealers have generally been successful in leasing. We are concerned that the banks will, if allowed, promote their vehicle leasing on the basis of "low cost money." But we do not feel that the consumer will benefit over-all. The "low cost money" will in all likelihood be illusory and become

c) le crédit-bail avec frais d'entretien—il s'agit d'un crédit-bail limité dans lequel le bailleur doit également établir des frais d'entretien, sur la base de ses estimations d'un montant pré-déterminé.

Les crédits-baux limité et variable sont tous deux un type financier de crédit-bail, et nous faisons remarquer que contrairement à certaines idées erronées, les marchands d'automobiles sont impliqués dans le crédit-bail de manière très importante, dans un grand nombre de cas atteignant le niveau de 80% ou plus du nombre total de locations d'un commerce donné.

Un véhicule, s'il est loué, devrait l'être par ceux qui ont la capacité et le désir de fournir des conditions adéquates d'entretien, quel que soit le type de location. Autrement si les banques s'introduisent dans le domaine de la location, il pourrait très bien se produire que la Région A soit envahie de véhicules loués par une banque de la Région B, mais que la Région A ne dispose pas des installations d'entretien appropriées, car des commerces de véhicules bien équipés n'arriveraient pas à survivre.

Nous déclarons respectueusement que l'implication directe ou potentielle des banques dans l'industrie du crédit-bail, particulièrement dans notre domaine, ne serait pas d'une manière générale dans l'intérêt du public. Nous sommes inquiets au sujet d'une implication éventuelle plus importante des banques dans le secteur du crédit-bail, car cet état de fait créerait de graves incertitudes dans les affaires, même si les banques ne désirent pas à l'heure actuelle s'occuper de crédit-bail et faire ainsi concurrence aux membres de notre Fédération. L'incertitude que créerait ces pouvoirs plus étendus, même si ceux-ci ne sont pas utilisés à l'heure actuelle, ébranlent gravement une structure économique qui s'est graduellement développée au cours des années, et qui fournit actuellement au public canadien des services efficaces et concurrentiels.

Même si les banques pouvaient justifier le fait d'obtenir des pouvoirs plus étendus que ceux dont elles jouissent déjà, si ces pouvoirs inutilisés doivent constituer une menace pour ceux qui sont déjà dans cette industrie, il en résulterait pour les commerçants s'occupant de crédit-bail et pour leurs fournisseurs, des attitudes et des prévisions entièrement différentes. L'effet en serait évidemment très inquiétant, et il s'en suivrait une importante augmentation des coûts des entreprises, étant donné que ce type de commerce deviendrait de plus en plus hasardeux même si les autres éléments de base demeuraient les mêmes. Ces commerces de petite et moyenne importance ont mis en jeu des capitaux très importants afin de fournir au public d'excellents services de distribution et d'entretien, mais ils n'appartiennent certainement pas à la même catégorie de géants que les banques lorsqu'il s'agit de pouvoir et de contrôle financiers.

Les banques ont déclaré par le passé à plusieurs occasions que la raison pour laquelle elles ne prêtaient pas d'argent à un marchand pour financer son affaire de crédit-bail, était que la location d'automobiles constituait un commerce trop hasardeux. Toutefois, grâce à nos connaissances techniques, à notre expérience et à la grande attention que nous portons à nos affaires, nos marchands ont généralement eu beaucoup de succès avec le crédit-bail. Nous nous inquiétons de ce que les banques pourront, si elles y sont autorisées, promouvoir le

“higher cost money” if the bank juggernaut is allowed to crush the competition. In this respect, we point out the experience of the independent finance companies when faced by direct competition from the far larger and powerful banks. For a period of time the banks offered lower rates but once most of the competition had been eliminated those rates increased, so that the consumer would not appear to have been better served in the long run. Further, as we pointed out, vehicle leasing is not just a question of money, and we fear that as the banks find this out, extra costs (which will be passed on to the consumer) will be incurred. We must, of course, look at long-term experience versus short-term expectations. Also, if the dealers are hurt (and being much smaller their profitability and resources are far less than the banks so that they can not withstand a “price war” for an extended period of time), then the driving public is hurt as well. The automobile business in general is one of the largest sectors of our economy—fine tuning turns to tinkering turns to disruption, then the Canadian economy and our Canadian society will suffer. The automobile dealer is dedicated to serving the Canadian public and he will continue to do so to the best of his ability.

We are very concerned that, with the banks' vast financial resources, their dominance of the financial markets in Canada, the fact that they may wish to establish a foothold in this sector, and the relatively small number of banks compared with the relatively large number of dealer-leasing companies, the result will be that the dealer-leasing companies will suffer and a significant number of them will be driven out of business. We again point out that we expect leasing to become a more and more usual method of distribution of vehicles; therefore it is not only the present dealer-leasing companies that we are concerned about, it is the future of all of our members being able to survive on any reasonable basis and continue to serve the Canadian public. Further financial power concentrated in the hands of a small number of banks will be to the detriment of the public as their freedom of choice (particularly as to matters of a non-financial aspect) becomes more and more limited. Where is the competition when you do not have the opportunity to compete? We here point out that the banks are a substantial source of financing for automobile dealers themselves. The franchise of being able to act as a bank (thereby obtaining funds from the public and using these funds to finance various enterprises and activities) is an immense benefit granted to the banks under the Bank Act. We are therefore concerned about the competition of the banks directly with those sectors of the economy which they finance by utilizing the benefit of the franchise granted them under the Act. In the event that banks did decide to enter direct vehicle leasing operations, they would attempt of course to obtain a significant portion of the market. In this respect, we have received many conflicting answers from the banks and their representatives and therefore we must assume that the

crédit-bail des véhicules sur la base «d'argent à bon marché». Mais nous ne pensons pas que le consommateur en tirera quelque avantage que ce soit. «L'argent à bon marché» sera très probablement illusoire, et il deviendra de «l'argent cher» si les géants bancaires sont autorisés à écraser leurs concurrents. A cet égard, nous rappelons l'expérience faite par les sociétés de financement lorsqu'elles ont dû faire face à la compétition directe des banques beaucoup plus importantes et puissantes qu'elles. Pendant un certain temps les banques offrirent des taux peu élevés, mais lorsque presque tous les concurrents eurent été éliminés, ces taux augmentèrent, de sorte qu'à la longue, il ne semble pas que le consommateur en ait profité. En outre, comme nous l'avons indiqué, le commerce du crédit-bail des véhicules n'est pas simplement une question d'argent, et nous craignons que lorsque les banques s'en rendront compte il en résulte des coûts supplémentaires (qui devront être supportés par le consommateur). Nous devons évidemment considérer les expériences à long terme plutôt que les prévisions à court terme. De même si les marchands doivent en souffrir (et du fait de leur moindre importance, leur rentabilité et leurs ressources sont bien inférieures à celles des banques, et ils ne peuvent dès lors soutenir une «guerre des prix» pendant une durée prolongée), les automobilistes en souffriront également. Le commerce automobile en général est l'un des secteurs les plus importants de notre économie; si le réglage de précision devient du rafistolage qui se transforme en désagrégation, ce sont l'économie et la société canadiennes qui en souffriront. Le marchand d'automobiles est au service du public canadien, et il continuera de le faire du mieux qu'il peut.

Nous sommes très inquiets, vu les vastes ressources financières des banques, leur position dominante sur les marchés financiers du Canada, le fait qu'elles désirent prendre pied dans ce secteur, et le nombre relativement peu élevé de banques par rapport au nombre relativement élevé de marchands s'occupant de crédit-bail, car il en résultera que lesdits marchands souffriront de cet état de chose, et qu'un nombre important d'entre eux devront cesser leur commerce. Nous répétons que nous nous attendons à ce que le crédit-bail devienne une méthode de plus en plus utilisée de distribution de véhicules; dès lors, nous ne nous soucions pas seulement des marchands par crédit-bail actuels, mais de l'avenir de tous nos membres, afin qu'ils puissent survivre sur une base raisonnable et continuer à servir le public canadien. Une plus grande concentration du pouvoir financier dans les mains d'un petit nombre de banques n'aura lieu qu'au détriment du public, étant donné que la liberté de choix (particulièrement en ce qui concerne les matières non financières) devient de plus en plus limitée. Où est la concurrence lorsque vous n'avez pas la possibilité de la faire? Nous faisons remarquer ici que les banques constituent une source importante de financement pour les marchands d'automobiles eux-mêmes. La concession permettant d'agir en tant que banque (par laquelle on peut obtenir des fonds du public, et les utiliser pour financer diverses entreprises et activités) est un avantage immense qui est accordé aux banques en vertu de la Loi sur les banques. Nous nous soucions dès lors de la concurrence des banques directement face aux secteurs de l'économie qu'elles financent en faisant usage de l'avantage de la concession qui leur est donné en vertu de la Loi. Au cas où les banques décideraient d'entrer directement dans les opérations de crédit-bail de véhicules,

banks in general, or many of them, will invade this field. One can readily imagine who would be the winner and who would be the loser between the banks and the vehicle dealers involved in a price war, with heavy advertising and where one of the sides controls certain purse strings for the other side. Further, we are concerned that what would be advertised and promoted would not be the financial expertise of the bank but an alleged expertise in the field of vehicles.

We would as well question the desirability or necessity for the banks to take title to property (and take control of it) merely to take a security interest in that property—something which the banks could well do without this significant change in legislation. We question where this concentration of control will stop or, once given, who will be able to stop it once the competition is decimated.

Far from being against competition, our industry is based upon competition. However, in the long run the type of competition which we envisage from the banks in their attempt to penetrate the market would have severe and adverse effects upon the vehicle dealer and Canadians who own or lease vehicles.

We again point out certain factors which may, from our point of view, give an unfair advantage to the banks. For example, there have been numerous instances of individual banks reviewing cheques made payable to a vehicle dealership and/or a finance company, with the result that the consumer who made the cheque was contacted by the bank with the suggestion to terminate his original contract and to enter into a new contract with the bank. We can readily see that the banks, in the course of extending credit to vehicle dealers and thereby having obtained customer lists and leasing customer lists (with the vehicle dealer fully expecting that these lists would only be used to confirm the security being given for the extension of such credit), would now find that these lists were being used by the bank to directly compete with the vehicle dealer in the field of leasing. Further, we question whether or not the banks might be tempted to use undue pressure upon certain vehicle dealers to either eliminate competition or to provide the banks with a source of supply of vehicles at unrealistically low prices and then expect some other facility to provide the warranty and service work on such vehicle because the source can only act as a conduit for distribution and has no responsible facilities for warranty and service work of that magnitude or in the location of use. Yet again, how easy it would be for a bank to suggest to its own financial customers that they deal with certain specific sources of supply—those chosen by that bank for the bank's business purpose and not for the benefit of the customer.

We would point out that vehicle leasing is significantly different from "big ticket" leasing which may be viewed more

elles essaieraient évidemment d'obtenir une importante portion du marché. A cet égard, nous avons reçu de nombreuses réponses contradictoires des banques et de leurs représentants et nous devons dès lors supposer que les banques en général, ou plusieurs d'entre elles, vont s'emparer de ce domaine. Il est facile de s'imaginer quel sera le vainqueur et quel sera le perdant, entre les banques et les marchands d'automobiles engagés dans une guerre des prix soutenue par une importante publicité, lorsque l'une des parties en cause contrôle certains cordons de la bourse de l'autre partie. En outre, nous nous inquiétons du fait que ce ne serait pas l'expérience financière de la banque, mais une soit-disant expérience dans le domaine des véhicules automobiles, qui serait l'objet de cette publicité et de cette promotion.

Nous nous demandons également quels sont pour les banques l'avantage ou la nécessité de devenir propriétaires (et de contrôler cette propriété) tout simplement pour avoir une garantie dans un bien, ce qu'elles pourraient très bien faire sans cet important changement de la loi. Nous nous demandons où s'arrêtera cette concentration de pouvoir, lorsqu'elle aura été accordée, et qui sera capable de l'arrêter lorsque les concurrents auront été décimés.

Loin d'être opposée à la concurrence, notre industrie est basée sur elle. Toutefois, à la longue, le genre de concurrence auquel nous faisons face de la part des banques dans leur tentative de pénétration du marché, aurait des effets contraires graves sur les marchands de véhicules automobiles et sur les Canadiens qui possèdent ou louent des véhicules.

A nouveau, nous faisons ressortir certains facteurs qui peuvent, à notre point de vue, donner un avantage injuste aux banques. Il y a par exemple eu un grand nombre de cas de banques qui examinaient les chèques payables à l'ordre d'un commerce de location de voitures ou d'une société de financement, et qui entraient en contact avec le consommateur originaire du chèque, en lui suggérant de résilier son contrat original, et de passer un nouveau contrat avec la banque. Nous nous rendons parfaitement compte que les banques, en accordant un crédit aux marchands d'automobiles, et en obtenant ainsi des listes des clients et des clients à crédit-bail (alors que le marchand de véhicules automobiles s'attend uniquement à ce que ces listes soient utilisées pour confirmer les garanties données pour ledit crédit), utilisent ces listes pour faire directement concurrence au marchand d'automobiles dans le domaine du crédit-bail. En outre, nous nous demandons si les banques ne seraient pas tentées de faire pression de manière exagérée sur certains marchands soit pour éliminer toute concurrence, soit pour fournir aux banques un approvisionnement en véhicules à des prix ridiculement bas, puis à s'attendre à ce que quelqu'un d'autre fournisse la garantie et le travail d'entretien pour lesdits véhicules, étant donné que la source ne peut agir qu'en tant que conduite pour la distribution et ne dispose d'aucune installation pour une garantie et un service d'entretien de cette importance ou dans l'endroit d'utilisation. Et pourtant, il serait si facile pour une banque de suggérer à ses propres clients dans le domaine financier de traiter avec certaines sources données d'approvisionnement—celles choisies par la banque dans son propre intérêt commercial et non pas dans l'intérêt du client.

Nous voudrions faire remarquer que la location à bail des véhicules est très différente de celle d'articles dont les prix sont

strictly as a financial transaction providing the financing for various items (for example, aircraft, ships, industrial equipment, etc.), typically costing one million dollars or more each individually. The bank backed leasing institutions have not concerned themselves in general with the service of this equipment or its disposal at the end of the lease. This is a very significant departure from the closed-end type of lease common in the vehicle lease situation. Even if maintenance and service are not included in the lease arrangement itself, it is a common practice for the lessee to return the vehicle to the lessor for at least the major servicing of the vehicle. In addition, the lessor is responsible for establishing an appropriate residual value for the vehicle when the term of the lease is over and for the disposal of the vehicle. Thus, the lease situation for an automobile dealer is integral to his new vehicle, used vehicle and service facilities. Banks on the other hand do not have service facilities nor do they have the expertise to accurately assess the residual value in a vehicle and with respect to the disposal of the vehicle at the end of the lease, the banks we presume would be forced to rely upon wholesale markets and auctions, with a disrupting impact on these particular outlets, thereby creating "false" markets at times to the detriment of other individual sellers in the market. If the banks rely back on the vehicle dealer network to dispose of the vehicles at the end of the leases, all that has been done is to have a middleman imposed in an already existing procedure with a resultant increase in cost to the consumer. The public meanwhile will not have the protection of provincial consumer protection legislation in their lease transactions with the banks, as it appears that the banks constitutionally object to provincial jurisdiction in these matters.

For the foregoing reasons we would respectfully submit it would not be in the public interest to allow banks to expand their sphere of influence to the direct field of vehicle leasing. To do so would be merely to allow concentration of financial power within an already small number of financial establishments and to completely disregard the operational aspects of a lease. It would be particularly unfortunate if the banks crippled the presently existing leasing industry to engage themselves in speculative practices—speculative because they do not have the expertise or experience in this particular field.

Therefore, we would respectfully submit that the banks not be allowed to engage in financial leasing of vehicles. We would therefore suggest that Section 172(1)(i) of Bill C-57 be amended in the following way:

"Section 172(1)(i). Subject to the regulation made pursuant to subsection 307(1) for the purposes of this paragraph, engage in financial leasing, save and except passenger automobiles and on-road truck vehicles, and in the course thereof acquire, at the request of a specific lessee for leasing by him, hold and lease movable and personal property whether or not such property becomes affixed to a movable or real property."

extrêmement élevés, et qui peut être considérée plus strictement comme une transaction financière fournissant un financement pour divers articles (par exemple avions, bateaux, équipement industriel, etc.) coûtant un million de dollars ou plus chacun. Les établissements de crédit-bail soutenus par des banques ne se soucient généralement pas de l'entretien de cet équipement ou de sa réalisation à la fin du contrat de bail. Ce type d'opération est donc très éloigné du crédit-bail limité, commun dans la location des véhicules. Même si l'entretien n'est pas compris dans le contrat de bail lui-même, il est de pratique courante que le preneur retourne le véhicule au bailleur au moins pour les services d'entretien du véhicule les plus importants. En outre, le bailleur doit établir une valeur résiduelle appropriée pour le véhicule à l'expiration du contrat de bail, et doit s'occuper de la réalisation dudit véhicule. Ainsi, le crédit-bail, pour le marchand de véhicules automobiles, fait partie intégrante de son commerce de véhicules neufs et usagés et d'entretien. D'autre part les banques ne disposent pas d'installations d'entretien, et elles n'ont pas l'expérience nécessaire à l'évaluation de la valeur résiduelle d'un véhicule, et en ce qui concerne la réalisation de celui-ci à l'expiration d'un bail, nous pensons que les banques seraient forcées de compter sur des marchés en gros ou des ventes aux enchères, ce qui aurait un effet d'effondrement sur ceux-ci, créant ainsi des marchés «faussés» à certains moments, au détriment d'autres vendeurs individuels sur le marché. Si les banques comptent sur le réseau des marchands de véhicules pour réaliser les véhicules à la fin des contrats de bail, on ne serait arrivé qu'à imposer un intermédiaire dans une procédure déjà existante, ce qui aurait pour résultat d'augmenter les coûts au consommateur. Et pendant ce temps, le public ne pourra pas s'abriter derrière la législation provinciale de protection du consommateur dans ses transactions de crédit-bail avec les banques, car il semble que celles-ci s'opposent constitutionnellement à la juridiction provinciale en cette matière.

Pour les raisons ci-dessus, nous déclarons respectueusement qu'il ne serait pas d'intérêt public d'autoriser les banques à étendre leur sphère d'influence au domaine direct du crédit-bail pour les véhicules. Leur donner cette autorisation reviendrait à concentrer le pouvoir financier dans un nombre déjà restreint d'établissements financiers, et à ignorer complètement les aspects fonctionnels d'un crédit-bail. Il serait particulièrement regrettable si les banques paralysaient l'industrie du crédit-bail existant actuellement pour s'engager dans des pratiques spéculatives—spéculatives parce que les banques n'ont pas les connaissances techniques ni l'expérience dans ce domaine particulier.

Nous proposons dès lors respectueusement que les banques ne soient pas autorisées à s'occuper de crédit-bail en ce qui concerne les véhicules. Nous suggérons dès lors que l'Article 172(1)(i) du Bill C-57 soit amendé comme suit:

«Article 172(1)(i). Sous réserve des réglementations édictées conformément au sous-article 307(1) aux fins du présent paragraphe, s'occuper de crédit-bail sauf en ce qui concerne les voitures automobiles et les camions routiers, et dans ce but acquérir, à la demande d'un preneur donné en vue de la location par ce dernier, détenir et louer des biens mobiliers et personnels, que ceux-ci deviennent ou non attachés à des biens immobiliers ou réels».

As an alternative, this restriction may be included in the Financial Leasing Regulations in the following way by inserting same in the introduction to Section 2 of those regulations:

"2. A bank may engage in financial leasing, save and except passenger automobiles and on-road truck vehicles, only if"

As we understand it, the general purpose of allowing the banks to directly engage in financial leasing is to compete with foreign financial institutions with respect to "big ticket" items. Therefore, a further alternative may be contained in the Financial Leasing Regulations, as follows:

"2. A bank may engage in financial leasing only if . . . (c) each individual item of property to be leased has an acquisition cost to the bank of not less than one million dollars."

COMMENTS ON THE FINANCIAL LEASING REGULATIONS

We would pass the following comments with respect to the Financial Leasing Regulations which have been circulated in draft. We attach hereto a revised copy of these draft regulations to reflect these comments and the foregoing. However, we should emphasize that it would be far better and more logical, and would give more protection to the public by allowing Parliament full control to have financial leasing, if allowed, an integral part of the Act and not be in the regulations (notwithstanding any agreement of pre-publication). The Act contains many other provisions more detailed than this subject.

A. In Section 2(a), the regulations state: "The substantial purpose of leasing is to extend credit to the lessee."

Comment:

It would appear to us that allowing the banks to engage in leasing should only be on the basis that the sole purpose is to extend credit. We question the desirability of leaving ambiguous the question of substantial purpose.

B. Regulation:

"2(b)(i)). the property to be leased is selected by the lessee and acquired by the bank specifically for the leasing transaction under consideration, or (ii) the property was acquired by the bank specifically for an earlier leasing transaction."

Comment:

It is our understanding that the intent was that the proposed lessee would only go to the bank subsequent to having selected, of the lessee's own volition, the source and the specific property to be acquired and that it would only be afterwards that the lessee would approach the bank to arrange for credit through a lease transaction. Therefore, the regulations should be adjusted to reflect that a specific property has been previously selected by the lessee and that the bank not be involved, directly or indirectly, in initiating the selection of the specific property, nor recommending a source of supply for the property.

Ou bien cette restriction peut être incluse dans les Réglementations concernant le crédit-bail de la manière suivante, en insérant le même texte dans l'introduction à l'Article 2 desdites réglementations:

"2. Une banque peut s'occuper de crédit-bail, sauf en ce qui concerne les voitures automobiles et les camions routiers, uniquement si"

Nous croyons comprendre que le but général recherché en autorisant les banques à s'occuper directement de crédit-bail est de concurrencer les établissements financiers étrangers en ce qui concerne les articles de prix très élevés. Dès lors, une autre possibilité peut être incluse dans les Réglementations concernant le crédit-bail, stipulant:

"2. Une banque peut s'occuper de crédit-bail uniquement si . . . (c) chaque article faisant l'objet d'un crédit-bail a, pour la banque, un prix d'achat d'un million de dollars au minimum."

COMMENTAIRES SUR LES RÉGLEMENTATIONS CONCERNANT LE CRÉDIT-BAIL

Nous désirons faire les commentaires suivants sur les Réglementations concernant le crédit-bail, dont le projet a été mis en circulation. Nous annexons aux présentes une copie révisée dudit projet de réglementations afin de souligner ces commentaires et ce qui précède. Toutefois, nous tenons à relever qu'il serait beaucoup mieux et plus logique, et le public se trouverait mieux protégé si le Parlement possédait un contrôle absolu, de faire en sorte que le crédit-bail, s'il est autorisé, soit partie intégrante de la Loi et non pas des réglementations (nonobstant tout engagement de prépublication). La Loi contient de nombreuses autres clauses plus détaillées que celles relatives à ce sujet.

A. A l'article 2(a), les réglementations stipulent que «le but réel du crédit-bail est d'accorder un crédit au preneur.»

Commentaire:

Il nous semble que l'autorisation aux banques de s'occuper de crédit-bail ne devrait être donnée que si le but unique est d'accorder un crédit. Nous nous demandons quel est l'avantage de laisser dans l'ambiguïté la question du but réel.

B. Réglementation:

"2(b)(i). le bien faisant l'objet du crédit-bail est choisi par le preneur et acquis par la banque spécifiquement pour la transaction de crédit-bail en cause, ou (ii) le bien avait été acquis par la banque spécifiquement pour une transaction de crédit-bail antérieure."

Commentaire:

Nous pensons que l'intention était que le preneur proposé ne se rendrait à la banque qu'après avoir choisi, de son propre gré, la source et le bien spécifique à acquérir, et que seulement après il demanderait à une banque de lui accorder un crédit par une transaction de crédit-bail. Dès lors les réglementations devraient être modifiées de manière à indiquer qu'un bien donné a été au préalable choisi par le preneur, et que la banque n'a rien à voir, directement ou indirectement, dans le choix d'un bien spécifique ou dans une recommandation quant à la source d'approvisionnement pour ledit bien.

Further, we are concerned about property which has been acquired by the bank for an earlier leasing transaction, as this would seem to open up the gates for the banks carrying an inventory of goods to be leased. On the basis that the purpose of allowing the banks to engage in leasing is the extension of credit only, then the extent of the lease should be for the total useful life of the property leased, so that there should be a zero residual value (save and except for any minimum salvage value which should not exceed 10% of the acquisition cost). As well, it would seem that if the banks were allowed to lease property a second time, this would lead to the possibility of abuse whereby lease contracts were prematurely terminated. This could be eliminated by not allowing premature termination of a lease by either the bank or the lessee.

C. Regulation:

"3. All financial leasing by a bank shall be on a non-operating basis and, for greater certainty, no financial lease of a bank shall entail responsibility of the bank to instal, promote, service, clean maintain or repair the leased property."

Comment:

The regulation could be clarified to eliminate any doubt here—that is, the lease should not only not entail responsibility on the bank but the bank should be forbidden from volunteering to do same. We would also think it key for the lessee to acknowledge this in writing prior to engaging in a lease transaction with a bank. Further, it would appear that it should be the obligation of the lessee to insure the property.

D. Regulation:

"4(2)(c)(i). Where the lessee or a third party has, prior to the commencement of a lease, contracted to purchase the leased property at the date of the expiry of the lease, the amount of the purchase price in such contract, or"

Comment:

We are amazed by this provision. What we have here is a complete contradiction to leasing. This provision creates a sale transaction and not that of a lease transaction. This, of course, is absolutely contrary to any indication previously given, completely contrary to the proposals, and directly flies in face of the authority proposed to be given under Section 172(1)(i) of the Bill. The Department of National Revenue and the Department of Finance have heretofore treated such a provision as creating a sale transaction, as opposed to a lease transaction. To call a sale a lease scoffs at the law and we must very seriously question the basis for such a provision. Looking at it in its best possible light, it could in fact be merely an oversight; however, it does not appear that the banks have drawn this oversight to the attention of the Department of Finance. Going to the other extreme and being very suspicious, could it be that the banks would like to see this provision to allow them not only to engage in transactions never contemplated but also give them a very substantial argument for going contrary to the income tax laws of this

En outre, nous nous posons des questions quant au bien acquis par la banque pour une transaction antérieure, étant donné que cela semblerait ouvrir aux banques la possibilité de disposer d'un stock de biens destinés au crédit-bail. Si le but de l'autorisation aux banques de s'occuper de crédit-bail est uniquement d'accorder un crédit, le crédit-bail devrait alors s'étendre à toute la durée d'utilisation du bien en question, de manière à ce que la valeur résiduelle soit de zéro (à l'exception de la valeur de récupération, qui ne devrait pas dépasser 10 p. 100 du coût d'acquisition). De même, il semblerait que si les banques sont autorisées à louer un bien une seconde fois, cela conduirait à la possibilité d'abus qui provoquerait la résiliation prématurée des contrats. Ce risque pourrait être éliminé si, ni les banques ni le preneur, n'étaient autorisés à résilier prématurément un contrat.

C. Réglementations:

"3. Aucun crédit-bail accordé par une banque ne peut être fait sur une base d'exploitation, et, pour plus de certitude, aucun crédit-bail accordé par une banque ne devra entraîner la responsabilité de cette dernière en ce qui concerne l'installation, la promotion, l'entretien, le nettoyage ou la réparation du bien loué."

Commentaire:

Afin d'éliminer certains doutes, cette réglementation pourrait être rendue plus claire, c'est-à-dire que le contrat de crédit-bail ne devrait non seulement ne pas entraîner de responsabilité de la banque, mais encore cette dernière ne devrait pas être autorisée à proposer ses services dans ces domaines. Nous pensons également qu'il serait important que le preneur le reconnaisse par écrit avant de s'engager dans une transaction de crédit-bail avec une banque. En outre, il semble qu'il devrait incomber au preneur d'assurer le bien.

D. Réglementation:

"4(2)(c)(i). Lorsque, avant le commencement d'un crédit-bail, le preneur ou un tiers s'est engagé contractuellement à acheter le bien loué à la date d'expiration du contrat de location, le prix d'achat dans ledit contrat, ou"

Commentaire:

Cette clause nous stupéfait. Nous sommes ici en pleine contradiction avec le système du crédit-bail, car cette clause crée une transaction d'achat et non pas de location. Ceci est absolument contraire à toute indication préalablement donnée, complètement contraire aux propositions et va à l'encontre du pouvoir qui serait accordé en vertu de l'article 172(1)(i) du Bill. Le ministère du Revenu National et le ministère des Finances ont jusqu'ici considéré qu'une clause de ce genre créait une transaction de vente, par opposition à une transaction de location par crédit-bail. C'est se moquer de la loi que d'appeler une vente un crédit-bail, et nous devons très sérieusement mettre en question les bases de cette clause. Dans le meilleur des cas on pourrait considérer qu'il s'agisse d'une bêtise; cependant, il ne semble pas que les banques aient attiré l'attention du ministère des Finances sur cette bêtise. Si, à l'opposé, on se montrait très soupçonneux, pourrait-il se faire que les banques désirent que cette clause leur permette non seulement de s'engager dans des transactions que l'on n'avait pas prévues, mais qu'elle leur donne aussi un bon argument

country whereby they would be able to claim capital cost allowances on a transaction which was in reality a sale, thereby depriving the Government of Canada and all the taxpayers of Canada of taxable income that should in fact be collected. If this is in fact the nose of the camel under the tent, then absolute and concrete steps must be taken to ensure that the camel is tethered a good distance from the tent—that is, the banks should not be allowed into the field of leasing at all.

E. Regulation:

“5(1). The estimated residual value of property subject to a financial lease by a bank shall not be greater than 20% of the cost of acquisition of the property by the bank.

(2). At all times the aggregate of estimated residual values of properties, other than properties referred to Section 6, shall not exceed 10% of the acquisition cost of those properties to which such residual values relate.”

Comment:

If the lease is to be in fact a true financial arrangement, it should be on the basis of a full pay-out so that there should be no residual value (save and except perhaps a minimum salvage value which we would not expect, in any particular instance, to exceed 10%). We understand that the banks may wish to have a 20% residual for certain specific items, such as computers; if the entry into financing on this basis can be justified in this particular field, then we would suggest that certain exceptions be given to a full pay-out in that particular field—that is, the field of computers. If the banks are truly involved in sound financing on a full pay-out basis, then the value of the properties referred to in Section 6 should not have any significant impact upon the aggregate and therefore we would suggest that that exception be eliminated to make certain that there is no misapplication of that particular section.

F. Sections 6 and 7 of the regulations deal with the renewal or extension of financial leases by the banks.

Comment:

If in fact the leases are on a full pay-out basis and if in fact this is the true extension of credit, then we would find these particular clauses, so far as they relate to such renewals and extensions, irrelevant.

Conclusions:

We respectfully submit our conclusion that it would not be in the public interest to allow banks to enter into the direct field of leasing, particularly with respect to vehicles (automobiles and trucks). We feel that the service facilities available to the public in the future under banks being involved in vehicle leasing would become much more expensive and much less available. As well, we are concerned that undue pressures could be brought upon the public which dealt with the banks which would inappropriately allocate business to certain suppliers, thereby eliminating a freedom of choice for the consumer. And we are concerned that undue pressure could well be

pour aller à l'encontre des lois de l'impôt sur le revenu de notre pays, leur permettant ainsi de demander un amortissement fiscal sur une transaction qui était en réalité une vente, et de priver le gouvernement canadien et tous les contribuables d'un revenu imposable qui en fait pourrait être perçu. Si c'est véritablement ce qui se cache derrière l'énoncé de cette clause il faut alors prendre des mesures rigoureuses pour faire en sorte que les banques ne soient pas autorisées du tout à pénétrer dans le domaine du crédit-bail.

E. Réglementation:

«5(1). La valeur résiduelle estimative d'un bien soumis à un crédit-bail par une banque ne devrait pas dépasser 20 p. 100 du coût d'achat dudit bien par la banque.

(2) En tout temps, le total des valeurs résiduelles estimatives des biens autres que ceux dont il est question à l'article 6, ne doit pas dépasser 10 p. 100 du coût d'achat des biens concernés par lesdites valeurs résiduelles.

Commentaire:

Si le crédit-bail doit être en fait un véritable arrangement financier, cela devrait être fait sur la base d'un paiement complet, afin qu'il n'y ait pas de valeur résiduelle (à l'exception peut-être d'une valeur de récupération qui, selon nous, ne devrait jamais dépasser 10 p. 100). Nous comprenons que les banques puissent désirer avoir une valeur résiduelle de 20 p. 100 pour certains articles donnés, tels des ordinateurs; si l'entrée dans le financement sur cette base peut être justifiée dans ce domaine particulier, nous aimerions suggérer que certaines exceptions soient apportées au paiement complet dans ce domaine particulier, c'est-à-dire celui des ordinateurs. Si les banques sont véritablement impliquées dans un financement solide sur une base de paiement complet, la valeur des biens dont il est question à l'article 6 ne devrait alors avoir aucun impact important sur le total, et dès lors nous suggérons que cette exception soit éliminée, afin d'être sûrs que cet article ne soit pas mal appliqué.

F. Les articles 6 et 7 des réglementations traitent du renouvellement ou d'une prolongation par les banques des crédits-baux.

Commentaire:

Si en fait les crédits-baux sont faits sur une base de paiement complet et si en fait il s'agit de la véritable prolongation d'un crédit, nous estimons que ces clauses ne sont pas pertinentes pour autant qu'elles ont trait à ces renouvellements et prolongations.

Conclusions:

Nous concluons respectueusement qu'il ne serait pas dans l'intérêt du public d'autoriser les banques à entrer dans le domaine direct du crédit-bail, particulièrement en ce qui concerne les véhicules (automobiles et camions). Nous pensons que si les banques s'occupaient de crédit-bail en matière de véhicules automobiles, les services d'entretien offerts à l'avenir au public seraient beaucoup plus chers et plus rares. De même, nous craignons que des pressions illégitimes, soient exercées sur le public traitant avec les banques, et que celles-ci confient leurs affaires à certains fournisseurs, éliminant ainsi la liberté de choix du consommateur. Et nous craignons également que

brought upon our member dealers in light of their present existing financing arrangements with the banks during the period in which the banks attempted to establish themselves in the vehicle leasing field. Again, there is the problem that the lessee would not obtain the full protection of provincial consumer protection legislation because of the banks disputing provincial jurisdiction over them in this field. Lastly, we are very disturbed that the banks may well, under the guise of "functional extension of credit" engage in many activities which are not truly financial arrangements—witness the proposal in the regulations that is clearly a sale contract and not that of a lease—a situation under which the tax revenues of this country could very possibly be significantly decreased, with no equivalent benefit. We, as all Canadians, look to Parliament to protect and further the public interest. We respectfully request that Parliament stop this continuous encroachment of the banks in fields that are not their true responsibility.

We would be pleased to answer any questions which you have arising out of this submission.

Respectfully submitted on behalf of the Federation of Automobile Dealer Associations of Canada,

Edward Vickar,
President
Fern J. Turpin,
Government Relations Chairman

DRAFT

(WITH PROPOSED REVISIONS OF FEDERATION OF AUTOMOBILE DEALER ASSOCIATIONS OF CANADA)

Financial Leasing Regulations (s. 172(1)(i))

Short title

1. These Regulations may be cited as the *Financial Leasing, Regulations*

Conditions of Leasing

2. A bank may engage in financial leasing (save and except passenger automobiles and on-road truck vehicles), only if

- (a) the sole purpose of leasing is to extend credit to the lessee, and
- (b) the specific property to be leased has been previously selected by the lessee without intervention, direction or guidance of the bank, directly or indirectly, and acquired by the bank specifically for the leasing transaction under consideration,
- (c) the bank shall not have initiated the selection of or recommendation of a source of the property. The bank shall make no arrangements directly or indirectly with any source of supply of item property with a view towards that supplier being promoted as a source of that item to be leased.

des pressions illégitimes soient exercées sur nos membres, à la lumière de leurs arrangements financiers actuels avec les banques au cours de la période où celles-ci essaieraient de s'établir dans le domaine du crédit-bail pour les véhicules. Il existe également le danger que le preneur ne soit pas entièrement protégé par la législation provinciale sur la protection du consommateur, étant donné que les banques contestent la juridiction provinciale en ce domaine. Enfin, il est très inquiétant que les banques puissent, sous le couvert d'accorder un crédit, s'engager dans de nombreuses activités qui ne constituent pas de véritables arrangements financiers—comme en témoigne la proposition contenue dans les réglementations et qui est clairement un contrat de vente et non pas un crédit-bail—ce qui créerait une situation dans laquelle les revenus fiscaux de notre pays pourraient très bien se trouver énormément diminués, sans qu'il existe d'avantage équivalent. En tant que Canadiens nous nous attendons à ce que le Parlement protège l'intérêt public. Nous demandons respectueusement que le Parlement arrête le continuuel empiètement des banques sur des domaines qui ne sont pas véritablement de leur ressort.

Nous nous ferons un plaisir de répondre à toute question découlant de notre soumission.

Respectueusement présenté au nom de la Federation of Automobile Dealer Associations of Canada.

Edward Vickar,
Président
Fern J. Turpin,
Président des relations avec le gouvernement

PROJET

(ACCOMPAGNÉ DES RÉVISIONS PROPOSÉES PAR LA FEDERATION OF AUTOMOBILE DEALER ASSOCIATIONS OF CANADA)

Réglementations concernant le crédit-bail (Art. 172(1)(i))

Titre abrégé

1. Ces réglementations peuvent être citées sous le titre *Réglementations concernant le crédit-bail*

Modalités du crédit-bail

2. Une banque peut s'engager dans le domaine du crédit-bail (sauf en ce qui concerne les voitures automobiles et les camions routiers), uniquement si

- (a) l'unique but du crédit-bail est d'accorder un crédit au preneur, et
- (b) le bien faisant l'objet du crédit-bail a été probablement choisi par le preneur sans intervention, instruction ou indication, directement indirectement, de la part de la banque, et est acquis par celle-ci spécialement pour la transaction de crédit-bail dont il s'agit,
- (c) la banque n'a proposé aucun choix ou n'a fait aucune recommandation en ce qui concerne une source d'approvisionnement du bien. La banque ne doit prendre aucune disposition, directement ou indirectement, auprès d'aucune source d'approvisionnement de biens dans l'idée que

3. All financial leasing by a bank shall be on a non-operating basis and, for greater certainty, no bank shall instal, promote, service, clean, maintain, repair or insure the leased property.

4. (1) The terms of a financial lease of a bank shall provide that

(a) the bank is compensated for not less than the full investment of the bank in the leased property,

(b) the bank has a reasonable rate of return over the term of the lease,

(c) the lease extends over the estimated useful life of the property for the purpose for which it is intended to be used, and

(d) the lease does not contain any terms for the premature termination of the lease by either bank or the lessee except in the case of *bona fide* default.

(2) For the purpose of subsection (1), the calculations with respect to each lease shall be based on

(a) rental charges,

(b) estimated tax benefits of the lease including investment tax credits and capital cost allowance claims, and

(c) the estimated residual value of the leased property at the date of the expiry of the lease.

(3) Not later than the date a lease commences and bank shall record for that lease the information referred to in subsection (2) and the bank shall maintain such record until the lease terminates.

5. (1) The estimated residual value of each item of property subject to a financial lease by a bank shall be the estimated salvage value of that item of property at the end of estimated useful life of the item of property for the purpose for which it is intended to be used, and in no event shall such residual value be greater than 10 per cent of the cost of acquisition of that item of property by the bank, provided that if the item of property to be leased is an item of general purpose electronic data processing equipment the estimated residual value shall not be greater than 20 per cent of the cost of acquisition.

(2) At all times the aggregate of estimated residual value of properties shall not exceed 5 per cent of the acquisition cost of those properties to which such residual values relate.

6. Where a lessee defaults on a financial lease with a bank, the bank, shall, as soon as practicable but not later than two years from the date of default or expiry, liquidate its interest in the property that was subject to the lease.

7. The bank may only lease an item of property to one lessee and not a succession of lessees directly or indirectly.

ce fournisseur soit promu source d'approvisionnement de l'article faisant l'objet d'un crédit-bail.

3. Aucun crédit-bail accordé par une banque ne doit être fait sur une base d'exploitation, et pour plus de certitude, aucune banque ne doit installer, promouvoir, entretenir, nettoyer, réparer ou assurer le bien faisant l'objet du crédit-bail.

4. (1) Il devrait être inclus dans les conditions d'un crédit-bail d'une banque que:

(a) la banque est compensée d'un montant qui ne doit pas être inférieur à la somme qu'elle a investie dans le bien faisant l'objet du crédit-bail,

(b) la banque a un taux de rendement raisonnable pendant la durée de la location à bail,

(c) le crédit-bail s'étend sur toute la durée d'utilisation estimative du bien auquel il s'applique, et

(d) le crédit-bail ne contient aucune condition quant à sa résiliation prématurée, que ce soit par la banque ou par le preneur, à l'exception d'un cas de défaut de bonne foi.

(2) Aux fins du sous-article (1), les calculs concernant chaque crédit-bail seront basés sur:

(a) les frais de location,

(b) les avantages fiscaux estimatifs du crédit-bail, y compris les dégrèvements d'impôt pour investissement et les amortissements fiscaux, et

(c) la valeur résiduelle estimative du bien faisant l'objet du crédit-bail à la date d'expiration du contrat de bail.

(3) Au plus tard à la date de commencement d'un crédit-bail, la banque doit enregistrer pour ledit crédit-bail les renseignements mentionnés dans le sous-article (2), et elle doit conserver ce document jusqu'à l'expiration du crédit-bail.

5. (1) La valeur résiduelle de chaque bien faisant l'objet d'un crédit-bail de la part d'une banque doit être la valeur de récupération estimative dudit bien à la fin de sa durée d'utilisation aux fins auxquelles il était destiné, et ladite valeur résiduelle ne devra en aucun cas dépasser 10 p. cent du coût d'achat dudit bien par la banque, sous réserve que si le bien faisant l'objet du crédit-bail est un article du genre équipement pour le traitement électronique des données d'usage général, la valeur résiduelle estimative ne devra pas dépasser 20 p. cent du coût d'achat.

(2) En tout temps, le total de la valeur résiduelle estimative des biens ne devra jamais dépasser 5 p. cent du coût d'achat des biens auxquels se rapportent lesdites valeurs résiduelles.

6. En cas de défaut de la part du preneur dans le cas d'un crédit-bail, la banque doit aussitôt qu'il lui est possible, mais au plus tard deux ans après la date du défaut ou de l'expiration, liquider son intérêt dans le bien ayant fait l'objet du crédit-bail.

7. La banque ne peut accorder un bien en crédit-bail qu'à un seul preneur et non à une succession de preneurs, directement ou indirectement.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7
En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Cœur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Federation of Automobile Dealer Associations of Canada:

Mr. Bryan Rowntree, Member, Government Relations Committee;

Mr. Jim Farley, Counsel;

Mr. Fern Turpin, Chairman, Government Relations Committee;

Mr. Maurice Carter, Immediate Past President.

De la Federation of Automobile Dealer Associations of Canada:

M. Bryan Rowntree, membre, Comité des relations gouvernementales;

M. Jim Farley, conseiller;

M. Fern Turpin, président, Comité des relations gouvernementales;

M. Maurice Carter, président sortant.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 31

Monday, January 29, 1979

Chairman: Mr. Robert Kaplan

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 31

Le lundi 29 janvier 1979

Président: M. Robert Kaplan

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Standing Committee on*

Finance, Trade and Economic Affairs

(SUBCOMMITTEE B)

Chairman: Mr. Jacques-L. Trudel

*Procès-verbaux et témoignages
du Comité permanent des*

Finances, du commerce et des questions économiques

(SOUS-COMITÉ B)

Président: M. Jacques-L. Trudel

RESPECTING:

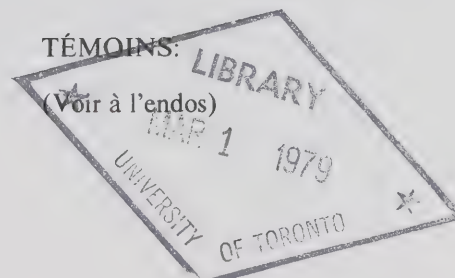
Subject-matter of Bill C-15, the Banks and
Banking Law Revision Act, 1978

CONCERNANT:

La teneur du Bill C-15, Loi de 1978 remaniant la
législation bancaire

WITNESSES:

(See back cover)



Fourth Session of the
Thirtieth Parliament, 1978-79

Quatrième session de la
trentième législature, 1978-1979

STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Robert Kaplan

Vice-Chairman: Mr. Jacques-L. Trudel

Messrs.

Clarke (*Vancouver*
Quadra)
Clermont
Collenette
Gray
Herbert

Johnston (*Westmount*)
Kempling
Lambert
(*Bellechasse*)
Lambert
(*Edmonton West*)

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES,
DU COMMERCE ET DES QUESTIONS
ÉCONOMIQUES

Président: M. Robert Kaplan

Vice-président: M. Jacques-L. Trudel

Messieurs

Leblanc (*Laurier*)
Lumley
Martin
McCain
Philbrook

Ritchie
Rynard
Saltsman
Stevens—(20)

(Quorum 11)

Le greffier du Comité

Mary MacDougall

Clerk of the Committee

SUBCOMMITTEE B

Chairman: Mr. Jacques-L. Trudel

Messrs.

Clarke (*Vancouver*
Quadra)
Clermont
Collenette

Gray
Lambert
(*Bellechasse*)

SOUS-COMITÉ B

Président: M. Jacques-L. Trudel

Messieurs

Lambert
(*Edmonton West*)
McCain

Philbrook
Ritchie—(10)

(Quorum 6)

Le greffier du sous-comité

Bernard Fournier

Clerk of the Subcommittee

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, JANUARY 29, 1979

(7)

[Text]

Subcommittee B of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 8:09 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Trudel, presiding.

Members of the Subcommittee present: Messrs. Clermont, Lambert (*Bellechasse*), Lambert (*Edmonton-West*), McCain, Philbrook, Ritchie and Trudel.

In attendance: Dr. E. Wayne Clendenning, Senior Advisor and Mr. Norman Willans, Library of Parliament.

Witnesses: From the Association of Canadian Financial Corporations: Mr. C. H. Bray, President; Mr. J. D. Johnstone, Executive Vice-President of Canadian Acceptance Corporation Limited.

The Subcommittee resumed consideration of its Order of Reference dated Thursday, November 23, 1978, relating to the hearing of evidence on the subject-matter of Bill C-15, an Act to revise the Bank Act, to amend the Quebec Savings Bank Act and the Bank of Canada Act, to establish the Canadian Payments Association and to amend other Acts in consequence thereof.

Mr. Johnstone made a statement.

The Chairman authorized that the brief presented by the Association of Canadian Financial Corporations be printed as an Appendix to this day's Minutes of Proceedings and Evidence. (*See Appendix "FTEA-7-B"*.)

The witnesses answered questions.

At 10:03 o'clock p.m., the Subcommittee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 29 JANVIER 1979

(7)

[Traduction]

Le sous-comité B, du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques, se réunit aujourd'hui à 20 h 09, sous la présidence de M. Trudel (président).

Membres du sous-comité présents: MM. Clermont, Lambert (*Bellechasse*), Lambert (*Edmonton-Ouest*), McCain, Philbrook, Ritchie et Trudel.

Aussi présents: M. E. Wayne Clendenning, conseiller principal et M. Norman Willans, Bibliothèque du Parlement.

Témoins: De l'Association des compagnies financières canadiennes: M. C. H. Bray, président; M. J. D. Johnstone, président exécutif de la Canadian Acceptance Corporation Limited.

Le sous-comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du jeudi 23 novembre 1978, relatif à l'audience des témoignages sur la teneur du bill C-15, Loi remaniant la Loi sur les banques, modifiant la Loi sur les banques d'épargne de Québec et la Loi sur la Banque du Canada, instituant l'Association canadienne des paiements et apportant à certaines autres lois des modifications corrélatives.

M. Johnstone fait une déclaration.

Le président autorise que le mémoire présenté par l'Association des compagnies financières canadiennes soit joint aux procès-verbal et témoignages de ce jour. (*Voir Appendice «FTEA-7-B»*.)

Les témoins répondent aux questions.

A 22 h 03, le sous-comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du sous-comité

Bernard Fournier

Clerk of the Subcommittee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Monday, January 29, 1979

• 2008

[Text]

The Chairman: Order, please. The Committee will resume consideration of Bill C-15, the Banks and Banking Law Revision Act, 1978.

We have, appearing before us this evening, members from the Association of Canadian Financial Corporations.

To my immediate right, we have Mr. Johnstone, Executive Vice-President of the Canadian Acceptance Corporation Limited, and to his right we have Mr. C. H. Bray, the President.

I understand, Mr. Johnstone, that you will be making some opening remarks.

Mr. J. D. Johnstone (Executive Vice-President, Canadian Acceptance Corporation Limited): Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Chairman, members of the Committee, on behalf of the members of the ACFC, we thank you sincerely for the privilege of appearing before you to discuss the Bank Act proposals with you. We have taken this topic seriously. In 1970, we commissioned a firm of consulting economists to undertake a comprehensive study of our markets for investment and our supply of funds to 1980. In 1973, we commissioned research for the Bank Act on the topic of financial corporation in the competitive context.

To formulate our position, we studied the spectrum of all private sector financial intermediaries, not just the depository institutions which form the limits to the scope of the report of the Economic Council of Canada and the White Paper introduced by the Department of Finance.

• 2010

After subjecting the reports of our consultants to study within industry forums, we were able to make our first submissions on the general topic of the Bank Act in a letter to the Minister of Finance dated November 3, 1975. Next we responded to the White Paper with several meetings with departmental officials, a letter to the Minister of Finance dated October 22, 1976, and a submission before the Committee of the Senate studying the White Paper proposals on December 1, 1976. We made two subsequent submissions and appearances before the Senate Committee on Bill C-57, and now Bill C-15.

In addition, we have made two submissions to the appropriate authorities on the Canadian Payments System of the future, and we have also made a submission to the U.S. Government's Congressional Commission on EFT.

For an industry of our size and topics of such scope, we feel that we have put our best into trying to contribute meaningfully to the process of revising this Bank Act.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le lundi 29 janvier 1979

[Translation]

Le président: A l'ordre, s'il vous plaît. Le comité reprend l'étude du Bill C-15, Loi de 1978 remaniant la législation bancaire.

Nous accueillons ce soir des représentants de l'Association des compagnies financières canadiennes.

Ce sont, dans l'ordre, M. Johnstone, vice-président de la *Canadian Acceptance Corporation Limited*, et, M. C. H. Bray, président.

Si je comprends bien, M. Johnstone désire faire une déclaration d'ouverture.

M. J. D. Johnstone (vice-président, Canadian Acceptance Corporation Limited): Merci, monsieur le président.

Monsieur le président, messieurs les membres du comité, au nom de l'Association des compagnies financières canadiennes, nous désirons vous remercier sincèrement de l'honneur qui nous est fait de comparaître devant vous aujourd'hui afin de discuter de la proposition de législation bancaire. Le sujet nous intéresse au plus haut point. C'est ainsi qu'en 1970, nous avons demandé à une maison d'économistes-conseils de mener une étude complète de nos marchés de placements et de nos sources de fonds pour la période allant jusqu'à 1980. En 1973, nous avons, en vue de la Loi sur les banques, fait effectuer une recherche sur la compagnie financière devant la concurrence.

Avant d'arrêter notre position, nous avons étudié l'éventail complet des intermédiaires financiers du secteur privé, et pas seulement les institutions de dépôt au-delà desquelles le rapport du Conseil économique du Canada et le Livre Blanc du ministère des Finances ne s'aventurent pas.

Après avoir soumis les rapports de nos experts-conseils aux membres de l'industrie lors de réunions ouvertes, nous avons pu présenter nos premières propositions sur la question de Loi sur les banques dans une lettre au ministre des Finances en date du 3 novembre 1975. Nous avons ensuite donné nos réactions au Livre Blanc au cours de plusieurs réunions avec des fonctionnaires du ministère, dans une lettre au ministre des Finances en date du 22 octobre 1976 par un mémoire présenté au Comité sénatorial chargé de l'étude du Livre Blanc en date du premier décembre 1976. Nous avons, par la suite, présenté deux autres mémoires et comparu devant le comité sénatorial en deux autres occasions relativement au Bill C-57 et au Bill C-15 actuel.

Nous avons en outre à deux reprises présenté un mémoire aux autorités compétentes sur le système canadien des paiements envisagé, et aussi un mémoire à la commission du Congrès américain chargée d'étudier le système de transfert électronique des fonds.

Compte tenu de l'importance de notre industrie et de l'étendue des sujets abordés, nous croyons avoir fait tout notre possible pour contribuer utilement à la révision de la Loi sur les banques.

[Texte]

The White Paper promised increased competition, but that promise is only realized in the narrow context of the number of banks in Canada. It is an empty promise in the broader context of the competitive abilities of all kinds of suppliers of financial services that are now available in the financial markets serving Canadians and their enterprises. "More banks", which is the keynote objective of Bill C-15, does not mean more competition if the new banks are to be drawn from the ranks of the other financial institutions in Canada that are already competing as vigorously as they possibly can with Canada's existing chartered banks. "More banks" will, in fact, mean less competition if the constraints this bill contains are imposed on the new banks, which constraints are designed to reduce their ability to compete against Canada's present banks.

The White Paper announced the basic principle to be served by this Bank Act revision. On page 16 we read:

The soundness of the basic approach to the strengthening and development of the financial system through effective and equitable competition was reaffirmed by the Porter Commission, was central to its recommendations, and remains the basic objective of the government in its approach to banking legislation.

This objective is denied by the proposals in Bill C-15 which would increase bank powers and harness non-bank and foreign bank competitors.

When banks were limited in the range of financial services they could provide, they could be impartial financial advisors to business, based upon their detailed knowledge of the financial affairs of the business. Should banks become the full-line, financial department stores that Bill C-15 proposes, we can expect bankers to advise businessmen for their own interest paramount. Conflicts of interest will most certainly develop, such as now cause banks to screen their customers' cheques and to use enquiries for credit reports to develop the business for their own account. Under EFTS this problem will be compounded when the only way non-depository financial intermediaries can access the system for needed financial information is through a depository institution, notably banks.

Notwithstanding the contradictions, inconsistencies, and unknowns that we have noted in Bill C-15, we have limited our submission to four areas, namely, residential mortgages, equipment and vehicle leasing, foreign bank restrictions, and the definition of deposits.

Speaking to each of these briefly, regarding residential mortgages, the Bank Act is an Act of Parliament addressing the public interest and, we submit, the public interest is not being bettered by eliminating the traditional cautions regarding bank lending. The 10 per cent limitation should not be removed.

[Traduction]

Le Livre Blanc a promis une augmentation de la concurrence, mais cette promesse ne se réalise que pour les banques au Canada. Elle reste vide de sens quand on en arrive à la concurrence plus vaste qui existe entre tous les pourvoyeurs de services financiers disponibles actuellement sur le marché financier canadien, et entre leurs entreprises. L'objectif majeur du Bill C-15, semble être d'augmenter le nombre de banques, mais cela ne signifie pas nécessairement plus de concurrence si les nouvelles banques sont issues des autres institutions financières existant actuellement au Canada et faisant déjà la concurrence la plus vigoureuse possible aux banques à charte. Un plus grand nombre de banques signifierait même dans ce cas-ci moins de concurrence si l'on impose aux nouvelles banques les contraintes prévues dans le bill, et dont l'effet est de réduire la concurrence faite aux banques actuelles.

Le Livre Blanc a énoncé le principe fondamental auquel doit s'en tenir le présent remaniement de la législation bancaire. À la page 16, on peut lire ce qui suit:

La validité du principe qui consiste à renforcer et développer le système financier grâce à une concurrence efficace équitable a été réaffirmée par la Commission Porter; ce principe sous-entendait ses recommandations et reste l'élément fondamental de l'attitude du gouvernement face à la législation bancaire.

Le Bill C-15 va à l'encontre de cet objectif lorsqu'il accroît les pouvoirs des banques et limite l'action des autres concurrents et des banques étrangères.

Lorsque les banques étaient limitées dans les services financiers qu'elles avaient le droit d'offrir, elles pouvaient agir à titre de conseillers financiers impartiaux pour les entreprises à partir des connaissances précises qu'elles avaient du monde financier. Si les banques deviennent des grands magasins financiers offrant toute la gamme des services comme le Bill C-15 l'envisage, nous pouvons nous attendre à ce que les banquiers conseillent les hommes d'affaires en tenant surtout compte de leurs propres intérêts. Il se produira sûrement des conflits d'intérêt comme c'est le cas actuellement lorsque les banques passent au crible les chèques de leurs clients et utilisent les demandes de rapports de crédit pour accroître leurs propres affaires. En vertu du système de transfert électronique des fonds, le problème se posera de façon beaucoup plus aiguë puisque la seule façon, pour les intermédiaires financiers ne recevant pas de dépôt, d'avoir accès à ce système et d'obtenir les renseignements financiers nécessaires sera de passer par les institutions recevant des dépôts, soit les banques.

Nonobstant les contradictions, les illogismes, les inconnues, que nous avons pu noter dans le Bill C-15, nous nous en sommes tenus dans notre mémoire à quatre domaines, soit les hypothèques résidentielles, le prêt-bail pour équipement, les instructions relatives aux banques étrangères, et la définition du dépôt.

En ce qui concerne les hypothèques résidentielles, brièvement, d'abord, il faut dire que la Loi sur les banques est une loi du Parlement qui vise à préserver l'intérêt public. À ce titre, nous soutenons que l'intérêt public n'est pas mieux servi par l'élimination des mises en garde traditionnelles relativement aux prêts accordés par les banques. La limite de 10 p. 100 ne doit pas disparaître.

[Text]

Regarding equipment leasing, banks have heretofore been prohibited from dealing in goods, wares, and merchandise. Leasing necessarily involves dealing in goods, with all the legal risks associated with deals in moveable depreciating property. It is inconsistent to permit 100 per cent lease financing, compounded by a 20-per-cent residual, and, at the same time, to tighten the restrictions on bank lending on real property to 75 per cent of value. The ramifications of direct bank leasing include important tax revenue considerations for the federal government. Vehicle leasing by banks is in itself a special problem.

• 2015

Regarding foreign banks, the exclusion section in the definition of "foreign bank" in the bill differs between the English and French. Your attention is directed to line 24 on page 5 in the English version in the expectation that you will want to amend it to conform to the French version, which appears on line 17 on page 3 as we have recommended. Further, the prohibition of the use of the parental guarantee of securities issued by subsidiaries is punitive and counterproductive to the maintenance and improvement of competition for banks.

Bill C-15 is deficient of several fundamental definitions. The term "deposit" is not defined, although the acceptance of deposits has been described as a fundamental characteristic of the business of banking. The term "the business of banking" has not been defined, yet that phrase is used in the bill itself, most particularly in Part I, proposed section 295.(8), which goes even further and uses the words "any aspect of the business of banking". The definition of "deposit" determines whether one qualifies for membership in the Canadian Payments Association. We are uncertain as to who this act might be applied to when such fundamental definitions are absent.

This concludes our opening statement, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Johnstone.

Before I recognize members of the Committee to ask questions, could I have a motion to print the briefs that have been submitted to this Committee with the *Minutes* of today's hearings?

Mr. Philbrook: I so move.

The Chairman: Thank you, Mr. Philbrook.

Mr. Ritchie: Mr. Chairman, could we have a copy of his statement?

The Chairman: Mr. Johnstone was reading from some notes. We only have two copies of that for the time being. Do you have the brief, Dr. Ritchie?

Mr. Ritchie: Yes.

The Chairman: I now recognize Mr. Lambert.

[Translation]

En ce qui concerne le prêt-bail pour équipement, il convient de souligner que jusqu'ici les banques se sont vue interdire de traiter en matière de biens, d'équipements et de marchandises. Le prêt-bail implique nécessairement l'échange de biens, avec tout ce que comporte comme risques légaux l'échange de biens meubles amortissables. Il est illogique de permettre le prêt-bail jusqu'à 100 p. 100, avec une valeur résiduelle de 20 p. 100, tout en maintenant à 75 p. 100 de la valeur des immeubles, la limite de prêt immobilier consenti par les banques. La location directe par les banques entraîne, bien sûr, des recettes fiscales importantes pour le gouvernement fédéral. Même la location de véhicules par les banques constitue un problème particulier en soi.

En ce qui concerne les banques étrangères, la version française de la clause d'exclusion contenue dans la définition de l'expression «banque étrangère» du projet de loi, diffère de la version anglaise. Nous vous prions de vous référer à la ligne 24 de la page 5, pour la version anglaise, que nous vous recommanderions de faire concorder avec la version française qui figure à la ligne 17 de la page 3. En outre, l'interdiction aux filiales d'avoir recours à leur société mère pour garantir les valeurs qu'elles émettent est une mesure tout à fait punitive et nuisible au maintien ou à l'amélioration de la concurrence entre banques.

Enfin, plusieurs définitions essentielles sont absentes du Bill C-15. Le mot «dépôt», notamment, n'est pas défini, bien que l'acceptation de dépôts figure comme caractéristique fondamentale des opérations bancaires. En outre, même l'expression «opération bancaire» n'est pas définie, bien qu'elle figure dans le projet de loi, en particulier au paragraphe 295.(8) de la partie I, qui va même jusqu'à dire: «une partie des activités relève du secteur bancaire». La définition du mot «dépôt» permet de savoir si une institution peut ou non appartenir à l'Association canadienne des paiements. Nous ne savons donc pas très bien à qui cette loi pourrait être appliquée, quand des définitions aussi fondamentales sont absentes.

J'en ai terminé avec ma déclaration préliminaire, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Johnstone.

Avant de donner la parole aux membres du comité, je demanderai une motion pour faire annexer au compte rendu des délibérations de la séance d'aujourd'hui le texte des mémoires présentés.

M. Philbrook: Je propose la motion.

Le président: Merci, monsieur Philbrook.

M. Ritchie: Monsieur le président, pourrions-nous avoir un exemplaire de la déclaration?

Le président: M. Johnstone a fait son exposé à partir de quelques notes. Nous n'avons que deux exemplaires de ces notes pour l'instant. Avez-vous le texte du mémoire, monsieur Ritchie?

M. Ritchie: Oui.

Le président: La parole est maintenant à M. Lambert.

[Texte]

Mr. Lambert (Edmonton West): Mr. Chairman, I recall the Canadian financial institutions on the previous bank revision, and they made in some instances, I think, similar representations, particularly with regard to residential mortgages. Frankly, I did not agree with them at that time and I do not agree with them at this time. Why we did not agree previously was that there was a terrible shortage of mortgage money, you may recall, some 12 years ago. It was a case of pushing and prodding the bank to get into the business at that time. Now the situation is different, and frankly, in so far as the Canadian banks are concerned. . . . In the brief at page 6, paragraph 5.6, you query why the ceiling should be taken off mortgage lending by the banks. Outside of the fact that maybe they would take some of your market and make it more difficult for your organizations to get all of the market or a greater share of the market, I see no compelling reason. Is there a more compelling reason than just, "Well, they already have enough business. Why should they be allowed to get into this field to a greater extent?"

• 2020

Mr. Johnstone: Do you want to speak to that one, sir?

The Chairman: Mr. Bray.

Mr. C. H. Bray (President, Association of Canadian Financial Corporations): Mr. Chairman, I think there may be an error in your memory in the first instance because we did not address the last Bank Act revisions. They were in 1967.

We did make a submission to the Porter Royal Commission preceding the revisions, but there was no revision presentation.

Mr. Lambert (Edmonton West): Well, I thought you people were one of those because we saw so many, and . . .

Mr. Bray: Yes.

Mr. Lambert (Edmonton West): . . . I thought that no one had been missed.

Mr. Bray: We missed it.

To your point though, is there any compelling reason? Well, I am sure you do not need to be reminded that historically mortgages were of such long term and the liabilities of banks of such short term that there was a gross mismatch in the liabilities to the assets of banks not considered to be prudent. I guess that is the reason why, for some almost 100 years, there were no banks investing in residential mortgages.

Now, I guess you can say, as the brief says or suggests, that mortgages are short term now and therefore there is not the same compelling reason why short-term funds of the banks should not be invested in mortgages.

I agree with that except that there is nothing to preclude mortgages from going once again to the long term. It was a response of lenders to rising interest rates to shorten the terms so that they would not get caught with low yield instruments over a longer term. If the interest rate curve is going to peak

[Traduction]

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Monsieur le président, je me souviens qu'à l'époque de la dernière révision de la législation bancaire, les représentants des institutions financières canadiennes ont fait parfois des recommandations similaires, surtout en ce qui concerne les hypothèques résidentielles. Je dois vous avouer que je n'étais pas d'accord à ce moment-là et que je ne le suis pas davantage aujourd'hui. Nous n'étions pas d'accord auparavant parce que, si vous vous souvenez bien, il y avait une terrible pénurie de fonds hypothécaires il y a une douzaine d'années. Il fallait vraiment faire des pieds et des mains pour obtenir la participation des banques à cette époque-là. La situation est maintenant différente, et en ce qui concerne les banques canadiennes . . . au paragraphe 5.6, à la page 7 de la version française du mémoire, vous demandez pourquoi le maximum fixé aux banques pour les prêts hypothécaires devrait être supprimé. Je ne vois vraiment pas de motif pressant, sinon qu'elles s'approprieraient une partie de votre marché et qu'il serait ainsi plus difficile à vos organismes de vous l'accaparer ou du moins d'en accroître votre part. Est-ce seulement parce qu'à votre avis elles sont déjà suffisamment favorisées, que vous ne voulez pas qu'on leur ouvre davantage ce marché, ou existe-t-il un motif plus grave?

M. Johnstone: Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet, monsieur?

Le président: Monsieur Bray.

M. C. H. Bray (président, Association des compagnies financières canadiennes): Monsieur le président, je pense que vous vous êtes trompé, parce que nous n'avons pas comparu lors de la dernière révision de la Loi sur les banques, en 1967.

Nous avons présenté un mémoire à la commission royale Porter avant la révision, mais pas lors de la révision.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Bien, je pensais que vous étiez parmi les nombreuses personnes que nous avons entendues, il y en avait tellement, . . .

M. Bray: Oui.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): . . . je croyais que tout le monde avait été entendu.

M. Bray: Nous n'y étions pas.

Pour revenir à votre question, y a-t-il des besoins pressants? Je pense inutile de vous rappeler que, par le passé, la durée des hypothèques était tellement longue et les emprunts des banques à si court terme que l'écart entre l'actif et le passif des banques était important et considéré comme dangereux. C'est, je pense, la raison pour laquelle, pendant presque 100 ans, les banques n'ont pas investi dans les hypothèques domiciliaires.

Actuellement, on peut dire, je crois, comme le suggère le mémoire, que les hypothèques sont à court terme et qu'il n'y a aucune raison grave pour ne pas investir dans des hypothèques les fonds à court terme des banques.

Je suis d'accord sur ce point, sauf que rien n'empêcherait de ramener les hypothèques à long terme. C'est par suite de l'augmentation des taux d'intérêt que les prêteurs ont décidé de raccourcir les termes afin de ne pas être pris à long terme avec des prêts à taux de rendement inférieur. A l'avenir si les

[Text]

out in the near future, and if it is going return over the next decade to more normal levels, then it should be perfectly reasonable that the reverse trend will be taken on by lenders, that lenders will quickly lengthen terms so as to preserve today's high rates over the full term of their mortgages. If that is the case, the banks are going to be induced, if you allow them unrestricted entry into the field of residential mortgages, to go heavily into that type of investment, and should interest rates indeed peak out as the governments around the world are trying to effect by reducing the inflation rate, which is such a component of interest rates, unless they fail, interest rates are going to fall. If that is the case, then clearly banks will be induced to go heavily into residential mortgages to preserve those high rates without any countervailing action on their part to lengthen the term of their liabilities and then may get caught on the borrow-short, lend-long basis that everybody is so fearful of in the financial world.

There is, on the other hand, no compelling reason by virtue of population statistics, family and household formation, birth rate; there is no housing shortage now. There is no compelling reason why the cautions that have been resident in the Bank Act since their inception should not be maintained. You cannot, I suggest, claim that there is a shortage of housing today in any major centre across Canada except perhaps Alberta, in Edmonton. All the others are visited with the phenomena of having an excessive supply of housing.

I suggest that the Bank Act is not a marketing plan for banks. It is an act of Parliament in which there is resident the public interest and I think there is good reason for them to get into it before the 10 per cent limitation is relieved.

Mr. Lambert (Edmonton West): Well, I will counter. There is often a different philosophy that says, in so far as housing is concerned, it is better that it remain in private hands than be concentrated in the public. Right now, your biggest lenders on mortgage—you still have CMHC, which is public money, going into it. We also have, in Alberta, the Alberta Housing Corporation, which is possibly the biggest individual lender at the present time and that is public money.

In so far as your fears about the banks lengthening the term of repayment for mortgages at high rates, there is a two-way street, I think, here. The public interest will insist, through mortgage, that if the banks have the right of renewal, when interest rates are high, every three years or five years, then the converse applies: It is going down, then the customer, the mortgagee, will have that option, too.

• 2025

That can be done, you know, without any difficulties. I think that is a proper area for that provision, that if the mortgagee shall have the right to invoke a renewal clause at a higher rate of interest on the short term, then the mortgagor should have an equal right of periodic renewal on the declining interest-rate market, but that is not within the Bank Act. However, I can assure you that in the public interest I think what is sauce for the goose is sauce for the gander, even though I am in

[Translation]

taux d'intérêt diminuent, s'ils reviennent à la normale au cours des dix prochaines années, il est tout à fait raisonnable que l'inverse se produise, que les prêteurs reviennent rapidement aux hypothèques à long terme afin de maintenir les taux élevés actuels pendant toute la durée de leurs hypothèques. Si cela se produit, si vous donnez aux banques un libre accès au domaine de l'hypothèque domiciliaire, elles seront portées à y investir fortement. Si les efforts déployés par les gouvernements de par le monde pour endiguer l'inflation réussissent, les taux d'intérêts vont diminuer, étant donné que l'inflation a une influence sur eux. Il est donc évident que, éventuellement les banques seront amenées à investir massivement dans les hypothèques domiciliaires afin de préserver ces taux élevés, mais sans emprunter à long terme en contrepartie, elles seront alors prises entre des emprunts à court terme et des prêts à long terme, situation que tous craignent énormément dans le monde financier.

D'autre part, selon les statistiques rien dans l'évolution de la population, dans la formation de nouvelles familles, ou de nouveaux foyers, rien dans le taux de naissances, ne laisse prévoir une urgence; il n'y a actuellement aucune pénurie de logements. Il n'y a aucune raison urgente d'abroger les garanties contenues dans la Loi sur les banques depuis le début. Sauf en Alberta, à Edmonton, vous ne pouvez pas prétendre qu'il y a une pénurie d'habitations dans aucun centre important du pays. Ailleurs, c'est le contraire, il y a en a trop.

A mon avis, la Loi sur les banques n'est pas un plan de commercialisation pour les banques. C'est une loi du Parlement visant l'intérêt public, et je pense qu'il y a d'excellentes raisons pour lesquelles il devrait s'en occuper avant que l'on enlève cette limite de 10 p. 100.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Eh bien, je vais répondre. Beaucoup sont d'un avis différent et estiment qu'il est mieux de laisser l'habitation aux entreprises privées plutôt que de la confier à l'État. Actuellement le prêteur le plus important est toujours la SCHL, qui prête l'argent du public. En Alberta, nous avons également la *Alberta Housing Corporation*, qui est peut-être le prêteur le plus important à l'heure actuelle, et ce sont les deniers publics.

Quant à vos craintes que les banques n'allongent le remboursement des hypothèques à taux élevé, je pense que cela joue dans les deux sens. Si les banques ont le droit de renouveler les hypothèques tous les trois ou cinq ans lorsque les taux d'intérêt sont élevés le public va obtenir que ce soit la même chose pour les clients, dans le cas d'une diminution des taux d'intérêt, et qu'ils aient aussi cette possibilité.

Vous savez, cela peut se faire sans difficulté. Si le créancier hypothécaire a le droit d'invoquer l'article concernant le renouvellement, lorsque le taux d'intérêt monte à court terme, le débiteur hypothécaire devrait aussi avoir le droit à un renouvellement périodique, lorsque le taux d'intérêt baisse. Cela ne figure cependant pas dans la Loi sur les banques. Quoi qu'il en soit, je puis vous assurer que, pour le public c'est blanc bonnet et bonnet blanc; je suis pourtant favorable au secteur

[Texte]

favour of the private sector. But that is fair; fair is fair, and we will see to it.

Now we come over into the leasing, and here I know that there is a good deal in the other sub-committee right now. FADA is in there, the automobile dealers, and they do not want the banks to be allowed to get into leasing.

Can you tell me now, if the biggest individual leasor in Canada is a subsidiary of a foreign bank in Toronto, operating out of Toronto, why the hell is it wrong for Canadian banks to get into the business if the biggest chunk is already held by an American bank? Would it not be better for a Canadian bank to give competition to the American banks? The other people do not seem to be able to do it.

The Chairman: Mr. Bray.

Mr. Bray: I believe that the largest leasing company in Canada is IAC.

Mr. Lambert (Edmonton West): That is Canadian owned.

Mr. Bray: Yes, sir. It is not a foreign bank at all.

Mr. Lambert (Edmonton West): But it is going to go into a bank, right?

Mr. Bray: Yes, it is, notwithstanding that at this time the second-largest would be the Canadian Acceptance Corporation.

Mr. Johnstone: Could I speak for the second-largest leasing company in Canada? One of the fundamental differences, of course, is that when we invest in leasing or lend a dollar, it is our dollar that we lend; it is not depositors' fund such as the bank would lend. There is that very fundamental distinction: we use our money or money that we have borrowed and which we are obligated to pay. Our leverage is not bank leverage.

Mr. Lambert (Edmonton West): This is the area in which I am very interested in knowing what the real rationale is beyond just that the banks. . . . I have seen the reasons quoted, that the banks do not know much about the business. Hell, they can hire people to do it, just as well as the other institutions. This is the car business. On a great deal of other big-ticket business, aircraft, earth-moving equipment, construction equipment and so forth and so on, marine equipment, oil-field equipment, what do you feel is the compelling reason, as far as you can see it, why the banks should not be in that business?

Mr. Bray: May I respond to that, Mr. Chairman?

Mr. Lambert (Edmonton West): Particularly, bearing in mind that there is a very strong element of maybe non-automobile leasing that is done by subsidiaries of American banks that establish themselves, and which will take over the market.

[Traduction]

privé. Enfin, c'est juste, et nous veillerons à ce que les choses soient respectées.

Nous en arrivons donc à la question du crédit-bail, sujet sur lequel l'autre sous-comité se penche à l'heure actuelle. Ce sont les membres de la FADA, regroupant les concessionnaires automobiles, qui comparaissent actuellement devant le sous-comité, et je sais que cette association ne souhaite pas que les banques se lancent dans le domaine du crédit-bail.

Supposons que ce soit la filiale d'une banque américaine implantée à Toronto qui vienne au premier rang au Canada et matière de crédit-bail; pourquoi les banques canadiennes ne pourraient-elles pas également se lancer dans ce domaine? N'est-il pas préférable que les banques canadiennes fassent concurrence aux banques américaines? Les autres ne semblent pas en mesure de le faire.

Le président: Monsieur Bray.

M. Bray: Je pense que c'est la société IAC qui vient en tête de liste au Canada dans le domaine du crédit-bail.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Il s'agit d'une société sous contrôle canadien.

M. Bray: Oui, monsieur. Il ne s'agit absolument pas d'une banque étrangère.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Mais il va s'agir d'une banque, n'est-ce pas?

M. Bray: Oui, et l'on ne tient pas compte du fait qu'à l'heure actuelle c'est la *Canadian Acceptance Corporation* qui vient en deuxième position.

M. Johnstone: Permettez-moi de parler au nom de la société de crédit-bail qui vient en deuxième position au Canada. Il y a, bien sûr, une différence fondamentale, à savoir que, lorsque l'on investit dans le domaine du crédit-bail ou lorsqu'on octroie des prêts, ce sont nos dollars que nous investissons ou que nous prêtons; il ne s'agit pas de l'argent des déposants que prêtent d'ordinaire les banques. Il s'agit là d'une différence essentielle: nous utilisons nos propres fonds ou bien des fonds que nous avons empruntés et sur lesquels il nous faut payer un intérêt. Nous n'avons pas les mêmes moyens d'action que les banques.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): A ce propos, j'aimerais beaucoup savoir quelles sont les véritables raisons en dehors du fait que les banques. . . . On a avancé plusieurs raisons, on a fait valoir que les banques n'étaient pas très versées dans le domaine des affaires. Bon sang, ne peuvent-elles pas engager des spécialistes comme les autres institutions! Il s'agit du domaine automobile. Prenons-en d'autres, celui de l'aviation, du matériel de terrassement, du matériel de construction, du matériel relatif à la mer, du matériel destiné à l'exploitation pétrolière. Pourquoi, à votre avis, les banques ne devraient-elles pas se lancer dans ces divers domaines?

M. Bray: Monsieur le président, permettez-moi de répondre.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): D'ailleurs, il ne faut pas oublier que des filiales de banques américaines se sont lancées dans le crédit-bail ne concernant pas l'automobile et elles vont dominer le marché.

[Text]

Mr. Bray: The average leverage ratio of Canadian banks is something above \$23 worth of debt, measured as deposits plus debentures to equity; \$23 worth of that kind of debt to \$1 of equity. Finance companies dealing with sophisticated investors are held, on average, to less than \$5 of debt to \$1. Included among those sophisticated investors are the banks themselves. Now apparently what is good for the goose is not good for the goosie. If we are going to be in that kind of a business and be held by sophisticated investors to such low leverage ratios, then who is looking out to the leverage ratios of banks which went into that same type of business? They already have personal loans; they already have auto conditional sales contracts; in the consumer credit area they have taken over a substantial portion of the market we used to hold. Now they would get into our big growth area now, which is equipment leasing, and they would use highly leveraged, short-term funds to invest in long-term leases—10, 15 years and more—in large-ticket leases. And they would do so further, and have this dichotomy compounded by being permitted 20 per cent residual leasing—things the leasing companies in Canada rarely undertake because they are so risky. On top of that, the way the regulations are drawn, the 20 per cent would not apply except to the acquisition cost of the equipment. In addition to the 20 per cent of the acquisition costs they would not be contracting for in their leases, they would somehow get to ignore, by virtue of these regulations, all their money costs associated therewith and all their administrative costs associated therewith and any reasonable profit they might undertake. That would be in addition to, or added to, the 20 per cent risk they would go in under contract for, because it is clearly spelled out that the 20 per cent relates only to the acquisition costs of the equipment, not the capital costs, not the administration costs, on an ongoing lease attendance. Therefore I suggest there can be little doubt with the high leverage, short-term ratio of their funds, the almost ludicrous leasing provisions they would be permitted to undertake according to the regulation—there is no question about it in my mind that the banks should not get leasing.

• 2030

But in both these questions, if I can join them together—your other point on mortgages: sure, there is such a thing as variable—rate mortgages which could be undertaken by the banks; and sure, we could draft and the department could re-write the regulations so as to make leasing more appropriate for the short term of banks. But I thought the object of all these revisions was to increase competition in the financial services market. If you bring the large banks to bear unrestrainedly, as the proposals now are, on those two markets, you are going to have less, not more, competition. How many banks, how many financial organizations do you want serving Canadians and their enterprises by the year the next Bank Act provisions come around? There are going to be a lot less, not more, the way the Bank Act is now structured. And that should be clear.

Le président: Monsieur Clermont.

[Translation]

M. Bray: Pour les banques canadiennes, le coefficient moyen d'endettement mesuré à partir des dépôts, et des obligations par rapport à la mise de fonds, est légèrement supérieur à \$23, \$23 de ce type de dette pour \$1 de mise de fonds. Pour les institutions financières, le moyenne est en général inférieure à \$5 de dette pour \$1. Ces investisseurs raffinés comprennent également les banques elles-mêmes. Or, apparemment, ce qui vaut pour les uns ne vaut pas pour les autres. Si ces investisseurs raffinés veulent nous restreindre à des coefficients d'endettement aussi bas, qui va surveiller les banques qui s'intéressent au même type de commerce? Elles consentent déjà des prêts personnels; elles ont déjà des contrats de vente automobile conditionnels; dans le domaine du crédit au consommateur, elles ont la haute main sur une partie considérable du marché que nous contrôlions autrefois. Maintenant, elles voudraient pénétrer notre marché le plus important, celui de la location du matériel, en utilisant des fonds à haut coefficient d'endettement et à court terme afin d'investir des capitaux énormes dans les baux à long terme, c'est-à-dire à 10, 15 ans ou même plus. Cette différence est aggravée encore plus par le fait qu'elles ont la permission d'accorder des crédit-baux résiduels de 20 p. 100, ce que les compagnies de baux au Canada entreprennent rarement à cause du trop grand risque. De plus, aux termes des règlements actuels, les 20 p. 100 ne s'appliqueraient qu'au coût de l'achat du matériel. Au-delà des 20 p. 100 des coûts de l'achat qui ne feraient pas partie des baux, elles réussiraient en vertu de ces règlements, à exclure tous les coûts monétaires et administratifs connexes, et tout profit raisonnable qu'elles pourraient faire. Cette exemption serait ajoutée au risque de 20 p. 100 qui serait compris dans le contrat, car il est très bien précisé que les 20 p. 100 n'ont trait qu'au coût d'achat du matériel, et non pas aux coûts en capital, non pas aux coûts d'administration des crédit-baux consentis. Je soutiens donc que, étant donné le coefficient d'endettement très élevé de leurs fonds et les conditions de crédit-bail absolument ridicules que les règlements leur permettent, les banques ne devraient pas être autorisées à se mêler de crédit-bail; il n'y a là-dessus aucun doute dans mon esprit.

Si vous me permettez de répondre aux deux questions à la fois—vous avez mentionné les hypothèques, par exemple. Certes, il y a des hypothèques à taux variable que pourraient accorder les banques; certes, nous et le ministère, pourrions rédiger les règlements pour que les termes des crédit-baux soient plus appropriés pour prêts à court terme des banques. Pourtant, je croyais que ces modifications visaient précisément à augmenter la concurrence sur le marché des services financiers. Si les grandes banques devaient apporter toute leur énergie sur les deux marchés, il y aurait moins, et non plus de concurrence. Combien de banques, combien d'institution financières vont desservir les Canadiens et leurs entreprises lors de la prochaine révision de la Loi sur les banques? Il y en aura beaucoup moins, et non plus qu'avec la Loi sur les banques actuelles. Ceci doit être très clair.

The Chairman: Mr. Clermont.

[Texte]

M. Clermont: Merci, monsieur le président. je vais commencer par la fin du mémoire de l'Association des compagnies financières canadiennes.—A propos du mot «dépôt», vous dites que dans le secteur des définitions, il n'y a aucune définition pour ce mot, et au 9.1 vous dites, entre autres:

La distinction entre «une banque» et «un établissement non bancaire» est fondée sur le mot «dépôt».

J'aimerais que vous nous donniez des comparaisons, parce qu'en fin de compte il n'y a pas seulement que les banques qui peuvent recevoir des dépôts; il y aussi les caisses populaires et les *Credit Unions*, et d'autres institutions encore, qui reçoivent des dépôts.

Qu'entendez-vous par cela? Pourriez-vous nous donner d'autres informations à ce sujet? J'apprécierais aussi que vous nous donniez une définition ou ce que vous entendez par un «dépôt»? Parce que la seule suggestion que vous nous faites est celle qui est contenue au 9.3:

Pour cette raison, il est donc essentiel, en vue des buts que se propose le T.E.F., qu'une définition du dépôt soit trouvée qui inclut les mots qui décrivent les transferts financiers à des intermédiaires financiers non-dépositaires, tels que:

et vous donnez comme exemples:

—primes d'assurance

—achats d'actions de fonds de placement, et

etc..

• 2035

Premièrement, qu'est-ce que vous entendez par cela? Pouvez-vous nous donner plus de détails au sujet de la distinction entre une banque et un établissement non bancaire, distinction qui est fondée sur le mot dépôt?

The Chairman: Mr. Bray.

Mr. Bray: Mr. Chairman, if I may. Thank you for addressing this part of our brief. It is more philosophical than some of the other parts, but like a lot of things having to do with philosophy, it is also very central to the issues as we see them. The term "deposit" is used very frequently throughout the bill, and the section dealing with the prohibition against the operation of foreign banks in Canada says that a foreign bank affiliate, or whatever, should not be able to take deposits transferrable by order and make loans. And the definition of deposit is central to whether or not you would qualify for membership in the Canadian Payments Association and, therefore, be part of the new wave of the future, the wave of the electronic funds transfer system. There is no definition of deposit and yet these two important distinctions are based on that word. You get no help from the words "transferrable by order", because you do not know what it is that you are transferring by order to make it qualify as a deposit.

[Traduction]

Mr. Clermont: Thank you, Mr. Chairman. I am going to begin at the end of the brief presented by the Association of Canadian Finance Corporations. You say that there is no definition of the word "deposit" and, at 9.1, you state, among other things:

The distinction between "bank" and "non-bank" is based upon the word "deposit".

I was wondering whether you could make some comparisons for us since not only banks receive deposits; there are also caisses populaires, credit unions and other institutions who receive deposits.

What do you mean by that statement? Could you elaborate? I would also appreciate your giving us a definition of the word "deposit"? The only suggestion you make is found in Section 9.3:

For the above reason, it is essential that, for EFTJ, purposes a definition of deposit should be made to include words that describe financial transfers to non-depository financial intermediaries, such as

And here you cite some examples:

—insurance premiums

—mutual fund share purchases, and

And so forth

What do you mean by that? Can you give us more details on the distinction between a bank and a nonbank affiliate, distinction based on the word "deposit"?

Le président: Monsieur Bray.

M. Bray: Merci monsieur le président. Je suis bien content que vous posiez des questions au sujet de cette partie de notre mémoire. C'est une partie plus théorique que le reste du mémoire, mais comme c'est souvent le cas lorsqu'il s'agit de théorie, elle est d'une importance primordiale dans notre façon de percevoir toutes les questions. On utilise le mot «dépôt» très fréquemment dans le projet de loi, et l'article prévoyant certaines interdictions concernant les établissements autres que des banques, stipule qu'un établissement non bancaire membre d'un groupe bancaire étranger ne peut recevoir des fonds sous forme de dépôts cessibles par chèque ou par tout autre instrument et ne peut non plus effectuer des opérations de crédit. La définition du mot «dépôt» régit l'admissibilité à l'Association canadienne des paiements et, partant, toute participation au système de l'avenir, c'est-à-dire le système de transfert électronique de fonds. On ne définit pas le mot «dépôt» et pourtant ces deux distinctions importantes sont basées sur ce terme. L'expression «cessibles par chèque ou par tout autre instrument» ne nous aide pas non plus, parce qu'on ne sait pas si le simple fait de pouvoir céder des fonds par chèque permet de qualifier ces fonds de «dépôts».

[Text]

In other jurisdictions the meaning of the word deposit is determined by the length of term, its liquidity, and the certainty of its value. So it could be this way, and I think this is the case in a European jurisdiction, that a deposit is limited to 30 days in duration, that it must have a certain nominal value within that period. If it lasts longer than 30 days, it is something else—it is a certificate of investment, or it is a security, or something else. It is not a deposit. If it fluctuates by market value, as opposed to having a certain face value or nominal value, then it is not a deposit—it is an investment, it is something else.

There is no definition. We have called for a definition. The Senate Committee has called for a definition of the term, "chequeable deposit." There is no definition in this Bank Act and yet it is central. Without the word deposit, I do not know how you can determine who is a bank and who is not, in the philosophical sense. Going further than that, if you undertake any aspect of the business of banking you will be caught by one section of the bill, which I think is proposed new Section 295. (8). If you do not know what a deposit is, how can you know what a bank is, how can you know what the business of banking is, and how can you possibly describe any aspect of the business of banking with any certainty?

For EFT purposes, we could describe this kind of system as registering by computer a deposit of funds, which in the case of mortgage loan companies, credit unions, trust companies and banks—the regularly known depository institutions—would be the registration of an increase in one's assets with that institution or, contrariwise, a registration of an increase in their liabilities. If it goes on the liability side and it is called a deposit, it is highly liquid, it is up at the top of their balance sheet, that is, the effect of making a deposit would be somehow to trigger some electronic impulses to make it appear as an increase in the bank's liabilities to match your increase in your personal assets. That is pretty straightforward. If it is an increase in the bank's liabilities, and an increase in my assets, which affects my net worth, can I not accomplish exactly the same thing by making the payment? In other words, this cash I got from a legacy, from my dead aunt or whatever, that I deposited is an asset of mine and a liability of the bank: in the accepted sense of the word deposit; why can I not apply that against my liabilities, a paid debt, so I would reduce my liabilities and increase their assets, in effect—reduce their liabilities, reduce my liability to them—and in that way I would apply the same money to the liability side of my personal balance sheet to reduce my liabilities, hence to raise my net worth; as opposed to a deposit with which I would increase my assets and increase my net worth.

• 2040

Are you with me there? It is difficult to explain verbally. If you can understand that, then I am suggesting . . .

Mr. Clermont: Yes. You suggested at the beginning of your remarks that question lies in a sector which is very technical.

[Translation]

Dans d'autres pays, la signification du mot «dépôt» est déterminée par l'échéance, la liquidité, et la certitude d'une valeur donnée pour le dépôt. On pourrait donc, et je crois que c'est ce qu'on fait en Europe, limiter un dépôt à 30 jours, et exiger qu'il ait une valeur nominale certaine durant cette période. Si les fonds sont déposés pour plus de 30 jours, c'est tout autre chose, c'est un certificat d'investissement, une valeur ou quoi que ce soit. Ce n'est pas un dépôt. Si la valeur fluctue en fonction du marché, par opposition à une valeur nominale certaine ce n'est pas un dépôt, c'est un investissement, ce qui est toute autre chose.

Il n'y a pas de définition. Nous en avons demandé une. Le comité sénatorial a demandé qu'on définisse l'expression «dépôt cessible par chèque». Cette expression n'est pas définie dans le projet de loi, et pourtant elle est d'importance primordiale. Si l'on ne définit pas le mot «dépôt», je ne sais pas comment on pourra déterminer qui est une banque et qui n'en n'est pas, du point de vue théorique. On peut même aller plus loin et dire que si l'on s'engage dans une activité bancaire quelconque, on tombe immédiatement sous le coup d'un article du projet de loi, soit le nouveau paragraphe 295(8). Si l'on ne sait pas ce qu'est un dépôt, comment peut-on savoir ce qu'est une banque, comment peut-on savoir ce que sont les activités bancaires, comment peut-on décrire avec certitude toutes les activités relevant des banques?

Dans un système de transfert électronique de fonds, où l'ordinateur inscrit les dépôts, c'est ce que font les sociétés hypothécaires, les caisses de crédit, les sociétés de fiducie et les banques, c'est-à-dire les institutions reconnues de dépôt, on enregistre les augmentations de l'actif des clients de ces institutions, ou l'augmentation du passif de ces institutions. Dans ce dernier cas, on peut parler de dépôts, les fonds sont très liquides, ils figurent au haut du bilan. Ainsi, en effectuant un dépôt, on déclenche un procédé électronique qui enregistre le dépôt comme étant une augmentation du passif de la banque, ainsi qu'une augmentation correspondante de l'actif du client. C'est bien simple. Puisqu'il y a augmentation du passif de la banque, et une augmentation correspondante de mon actif, qui modifie ma valeur nette, ne pourrais-je pas faire exactement la même chose en effectuant un paiement? Autrement dit, les fonds que j'obtiens en héritage d'une vieille tante ou de qui que ce soit, que je dépose à la banque, constituent un actif pour moi et un passif pour la banque, selon la définition acceptée du mot «dépôt»; pourquoi cela ne peut-il pas apparaître par rapport à mon passif sous la forme d'une dette payée, de sorte que je réduirai mon passif et augmenterai leurs actifs, en fait, cela réduirait leur passif et aussi mon passif à leur égard. Ainsi, ce montant réduirait le passif de mon bilan, faisant ainsi monter ma valeur nette; par opposition, dans le cas d'un dépôt, c'est mon actif qui se trouve augmenté.

M'avez-vous bien suivi? C'est difficile à expliquer verbalement. Si vous avez compris, permettez-moi de signaler . . .

M. Clermont: Oui. Vous avez dit au départ qu'il s'agissait d'une question très technique.

[Texte]

Mr. Bray: Mr. Chairman, if I may—it is not so technical once it is grasped. I am only suggesting in the final analysis that if EFTS comes in without a definition of deposit, all non-depository financial institutions will be obliged to go to a depository institution to obtain the up-to-date accurate information they will find absolutely necessary to make an investment of any sort, whether debt or equity. Now we are out of the clouds and we are down into reality, because EFT will make second-class citizens of all non-depository financial institutions.

Le président: Monsieur Clermont.

M. Clermont: Monsieur le président, je voudrais aborder un autre secteur. Je me réfère maintenant à l'article 4.4 de votre mémoire qui concerne les marchés. D'après le mémoire de l'Association, le crédit-bail pour équipement représente un montant très important, mais si on compare cela au financement des ventes de biens de consommation ou au financement des ventes de biens commerciaux, c'est presque 1 pour 3. Quant aux hypothèques résidentielles, mon collègue, M. Lambert d'Edmonton-Ouest, en a parlé. Vous avez dit que depuis les modifications à la charte des banques qui leur permettent de faire des prêts directement dans le secteur du budget familial ou dans d'autres milieux, les banques se sont emparées de plusieurs de vos responsabilités. Je vois encore que dans votre mémoire, vous touchez au financement des ventes de biens commerciaux, au financement des ventes de biens de consommation de même qu'aux prêts personnels. Mais vous touchez à deux domaines dans lesquels vous êtes le moins impliqué dans les marchés, et vous donnez différentes raisons pour lesquelles le Bill C-15 ne devrait pas permettre aux banques de dépasser le plafond actuel de 10 p. 100. L'une des raisons que vous invoquez est que seulement 30 p. 100 des prêts que les banques reçoivent sont de 30 jours et plus.

Est-ce que vous ne croyez pas, en ce qui regarde le prêt hypothécaire, que si le Bill C-15 permettait aux banques de ne pas déposer sur des prêts à terme de plus d'un an, cela pourrait changer un peu la situation?

Mr. Bray: I think I have lost something in the translation. We do refer, Mr. Clermont, to personal cash loans. The fourth item in our list of details shows \$1.8 billion in personal cash loans. The banks have been vigorous in the field of both consumer goods sales financing and personal cash loans . . .

Mr. Clermont: Yes, but you do not touch these fields in your brief . . .

Mr. Bray: That is right, sir.

Mr. Clermont: . . . the two fields where your impact in the marketing is smaller.

Mr. Bray: Yes, sir. We are larger in the fields they are making good inroads into, and we are less large in these two areas we show so much interest in. It is because these latter two areas have been our growth areas in the last 10 years. In the equipment leasing business about 15 years ago there was

[Traduction]

M. Bray: Monsieur le président, je dirai que cela n'est plus tellement technique une fois qu'on l'a compris. Je veux simplement signaler que, en dernier lieu, si le système électronique de transfert de fonds est appliqué sans que l'on donne une définition du terme dépôt, toutes les institutions financières qui ne reçoivent pas de dépôts seront contraintes de s'adresser à une institution qui en reçoit pour obtenir les renseignements précis et à jour, renseignements absolument nécessaires pour faire un investissement quel qu'il soit, qu'il y ait dette ou fonds propres. Maintenant, nous sommes redescendus sur terre parce que le SETS va reléguer au second plan toutes les institutions financières qui ne reçoivent pas de dépôts.

The Chairman: Mr. Clermont.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, I would like to come to another sector. I am now referring to article 4.4 of your brief concerning the market. The association says in its brief that leasing is quite important as far as equipment is concerned, but if you make a comparison with the financing of the sale of consumer goods or with that of the sale of commercial goods, you almost reach a one to three ratio. My colleague from Edmonton West, Mr. Lambert, mentioned the residential mortgages. You said that the banks have taken over several of your own responsibilities since the changes to the charter of the banks allowed them to enter directly the field of family loans and others. In your brief, you mention the financing of the sale of commercial goods, the financing of the sale of consumer goods and also the matter of personal loans. However, you do not touch upon two fields in which your activities are less important and you give several reasons why Bill C-15 should not allow the banks to go over the present 10 per cent ceiling. One of your reasons is that 30 per cent of the loans that the banks get are 30-day loans, or more.

As far as mortgage loans are concerned, do you not believe that if Bill C-15 prevented the banks from depositing on over one-year term loans, we could change the situation?

M. Bray: Je crains d'avoir mal suivi l'interprétation. Monsieur Clermont, nous parlons des prêts personnels en espèces. Au quatrième point de notre liste, il est question d'un montant de 1.8 milliard de dollars au titre des prêts personnels en espèces. Les banques sont très actives dans le domaine du financement des ventes de biens de consommation et des prêts personnels en espèces . . .

M. Clermont: Certes, mais vous ne parlez pas dans votre mémoire . . .

M. Bray: C'est exact.

M. Clermont: . . . des deux domaines où votre importance est moins grande en matière de commercialisation.

M. Bray: En effet. Nos activités sont importantes dans les domaines où il y a encore des percées à faire et moins importantes dans ceux qui nous intéressent au plus haut point, et ce parce que ces deux domaines sont nos domaines de croissance depuis 10 ans. Il y a quinze ans, les investissements

[Text]

literally a few hundred thousand dollars invested in equipment leasing. Now we have a billion. It has been growing very rapidly and it promises to grow rapidly in the future. Rather than crying over spilt milk in the competitive disadvantages we have suffered with respect to sales financing, for instance, and to a lesser degree, the cash lending business, we are concerned with the future and wish to preserve these two growth markets, and that is why we are expressing that interest in those, even though they may be smaller.

• 2045

M. Clermont: Monsieur le président, s'il vous plaît . . .

Le président: Ce sera votre dernière question, monsieur Clermont.

M. Clermont: Oui monsieur le président; vous nous laissez entendre que les banques ne devraient pas œuvrer dans le domaine du crédit-bail; et je me répète pour différentes raisons. Votre collègue a dit qu'eux avançaient les dépôts; vous autres avez d'autres moyens de vous financer. Mais jeudi dernier nous avions devant ce Comité, M. Sinclair, le président du Canadien Pacifique qui nous disait que les banques étaient dans leur domaine dans le secteur du crédit-bail. Il nous a même dit que la compagnie Canadien Pacifique ou une autre compagnie qui appartient au Canadien Pacifique était dans ce domaine. Et ils ont vendu cette compagnie parce qu'ils croyaient que c'était plutôt du domaine des banques.

Mr. Bray: I am not clear as to the question, Mr. Chairman.

Le président: Monsieur Clermont, les témoins n'ont pas suffisamment de détails. Ils n'ont pas compris la traduction de votre question.

M. Clermont: Eh bien voici; vous avez donné des explications additionnelles. Je pourrais avec mon anglais qui n'est pas parfait à 100 p. 100 vous poser mes questions . . . Mais je regrette, monsieur le président. Je vais passer . . . parce que j'ai l'intention de poser mes questions dans la langue où je suis le plus à l'aise. Les deux langues sont officielles ici.

Le président: Je pense qu'il y a une question d'interprétation. Et votre question n'a pas été comprise; c'est pour cela que l'on ne vous a pas répondu.

M. Clermont: Mettez mon nom pour un deuxième tour si c'est possible.

Le président: Ça va, monsieur Clermont.

Dr. Ritchie.

Mr. Ritchie: Mr. Chairman, I would like to ask the witnesses a few questions.

You mentioned, I think you called it the banks, if they are allowed to . . . what do you call it? . . . run a department store financing system. What occurred to me was that in my own case I go to my local bank; it is in a town of 10,000 and there are none of your institutions that you list here of any kind in my town, that it is easy to invest in them, but I go to the bank and can have an account there and get some extra money. You put it in a bank certificate and you can run overdrafts. And I just wonder about your equipment leasing. For years, in a

[Translation]

dans le domaine du crédit-bail pour équipement n'était que de quelques centaines de milliers de dollars. Maintenant il s'agit d'un milliard de dollars. La croissance a été très rapide et les promesses d'avenir sont bonnes. Au lieu de nous lamenter sur notre handicap en matière de financement des ventes et, dans une moindre mesure, en matière de prêts en espèces, nous nous tournons vers l'avenir et nous cherchons à préserver ces deux domaines en pleine croissance; c'est pourquoi cela nous intéresse fort aussi, bien qu'ils soient moins importants.

Mr. Clermont: Please, Mr. Chairman . . .

The Chairman: Mr. Clermont, it will be your last question.

Mr. Clermont: Yes, Mr. Chairman; you say that the banks should not go into leasing for various reasons. Your colleague said that they make the deposits; you have other financing means. Last Thursday, Mr. Sinclair, President of the Canadian Pacific, was before our Committee and he said that the banks were at ease in the field of leasing. He even said that the Canadian Pacific or another company that belongs to the Canadian Pacific was in that field. They sold that company because they thought that the banks should take care of that.

M. Bray: Je ne suis pas certain d'avoir très bien compris la question.

The Chairman: Mr. Clermont, the witnesses would like to get more details. They did not understand the translation of your question.

Mr. Clermont: Well, here we go again; you gave additional explanations. My English is not 100 per cent perfect but still I could use it to ask my questions. I am sorry, Mr. Chairman, I will have to pass . . . because I wish to ask my questions in the language most familiar to me. Both languages are official here.

The Chairman: I think it is a matter of interpretation. Your question has not been understood; that is why you did not get any answer.

Mr. Clermont: Put down my name for another round, if it is possible.

The Chairman: All right, Mr. Clermont.

Monsieur Ritchie.

M. Ritchie: Monsieur le président, j'aimerais poser quelques questions aux témoins.

Vous avez dit que les banques pouvaient avoir un système de financement identique à celui des grands magasins, n'est-ce pas? La ville où j'habite ne compte que 10,000 habitants et, là-bas, il n'existe pas de ces institutions dont vous parlez; pour ma part, quand j'ai besoin d'argent, je vais à la banque où j'ai un compte. On reçoit des certificats de dépôts, on peut avoir un découvert. J'aurais quelques questions à poser à propos du crédit-bail en ce qui concerne l'équipement. En un certain sens, c'est ce que je fais depuis des années avec les banques;

[Texte]

sense, I have done equipment leasing through the banks, so that what occurs to me is that probably the banks in a practical, everyday way of dealing with people probably have quite an advantage over other houses. For instance, yours. You mentioned you raised \$100 million each working day but you are not taking much from individuals, are you?

Mr. Johnstone: Very little, sir.

Mr. Ritchie: This is coming through pension funds and . . .

Mr. Johnstone: It is in the commercial paper market. That is quite right.

Mr. Ritchie: Could you, for my benefit, elaborate on the words "commercial paper market"?

Mr. Johnstone: It is in the short-term paper market under registered debentures. Under the securities legislation from individuals you cannot borrow less than amounts of \$50,000 and we take them for short to medium terms. Commercial paper generally means a borrowing of under 365 days and in duration. At competitive rates the banks are also active in the commercial paper market in Canada. So we compete with them for commercial funds.

• 2050

Mr. Ritchie: In a sense is it not a much more cumbersome or expensive method for me to get my automobile financed than to go to my local bank? In a sense, it seems to me it is a much more . . .

Mr. Johnstone: If you are purchasing an automobile, if we are speaking to that point, of course the financial accommodation for the automobile is available through the dealership who is selling the automobile.

Mr. Ritchie: At considerably higher rates.

Mr. Johnstone: It would be at a higher rate. There is no question of that, although today I believe many of the factory subsidiaries, the Ford Motor credit and the General Motors credit corporations—their rates for the purchase of vehicles are lower than those being charged by the chartered banks at the present time.

Mr. McCain: On a personal loan basis.

Mr. Johnstone: No, we are talking about the financing of automobiles at the moment, sir.

Mr. McCain: Yes, but there are two ways you finance, personal loan or direct borrowing.

Excuse me, Mr. Chairman, but there is a confusion in that answer.

Mr. Johnstone: If you are borrowing, the borrowing rate through the bank would be lower. If you were financing at point of sale, the purchase place of the automobile, the factory subsidiaries are providing financial accommodation at competitive rates to those being provided by the banks today.

Mr. Bray: May I elaborate, Mr. Chairman, on one point? The comparison of rate may not always be the most accurate either. I suggest to you that under the conditional sales acts of the provinces, the dealer and his financing agent, the sales

[Traduction]

pour ma part, j'ai l'impression que, dans ce domaine, les banques ont l'avantage par rapport aux autres institutions financières. Prenons la vôtre, par exemple. Vous dites que, chaque jour ouvrable, vous réunissez cent millions de dollars; je ne pense pas que cette somme provienne de particuliers, n'est-ce pas?

M. Johnstone: Très peu, monsieur.

M. Ritchie: Cela vient par le biais des fonds de retraite et . . .

M. Johnstone: En ce qui concerne les effets commerciaux, c'est exact.

M. Ritchie: Pourriez-vous me donner des précisions sur ce que vous entendez par là.

M. Johnstone: Je veux parler du marché à court terme de effets commerciaux, en fonction d'obligations non garanties enregistrées. Aux termes de la législation sur les valeurs mobilières, les emprunts maximums pouvant être faits auprès des particuliers ne dépassent pas \$50,000; il s'agit d'emprunts à court ou moyen terme. En ce qui concerne les effets commerciaux, il s'agit en général d'emprunts d'une durée inférieure à 365 jours. Vu leur taux concurrentiel, les banques jouent également un rôle actif sur le marché des effets commerciaux au Canada. Par conséquent, nous les concurrençons.

M. Ritchie: D'une certaine manière, n'est-ce pas beaucoup plus compliqué ou onéreux d'obtenir ainsi un prêt pour l'achat d'une automobile que de s'adresser à une banque locale? Il me semble que c'est beaucoup plus . . .

M. Johnstone: Bien sûr, dans le cas de l'achat d'une automobile, l'aide financière est disponible par l'entremise du concessionnaire lui-même.

M. Ritchie: A des taux d'intérêt beaucoup plus élevés.

M. Johnstone: Il est certain que le taux serait plus élevé, bien que de nos jours, je pense que plusieurs filiales de fabricants d'automobiles, comme la société de crédit Ford et celle de General Motors . . . les taux exigés par ces sociétés pour l'achat d'un véhicule sont inférieurs à ceux qu'exigent les banques à charte actuellement.

M. McCain: Il s'agit d'un prêt personnel.

M. Johnstone: Non, nous parlons d'un prêt pour acheter une automobile, monsieur.

M. McCain: Oui, mais il y a deux façons d'obtenir un prêt, soit le prêt personnel ou le prêt direct.

Je m'excuse, monsieur le président, mais cette réponse porte à confusion.

M. Johnstone: Dans le cas d'un prêt ordinaire, le taux bancaire serait inférieur. Par contre, à l'endroit même où une personne achète une automobile, les filiales des fabricants d'automobiles offrent une aide financière à des taux compétitifs avec les taux actuels des banques.

M. Bray: Puis-je préciser, monsieur le président? La comparaison des taux peut ne pas être toujours très précise. Aux termes des lois provinciales sur les ventes conditionnelles, le concessionnaire et son agent prêteur, soit la société de prêt sur

[Text]

finance company is limited to the article being purchased as security for the debt. In the case of a personal loan from a chartered bank or otherwise, you are signing a note, a promissory note. The security is broader, extends beyond the article being purchased, and there would be at least some circumstances one might identify where it would be better for a person to accept the higher rate and pledge less than to get the lower rate and pledge more. Surely there is a saw-off there in some circumstances.

So the comparison of rate is not the only thing. In addition, I suggest to you that sales finance credit is available only when you are buying something. You cannot go and get a loan as a conditional sales purchase if you need money for emergencies or something of that order. So you may be advised under certain circumstances to pay the higher rate, if indeed it is a higher rate, and to preserve your loan credit for times when you need that. All I am suggesting is that the comparison needs to go beyond the mention of rate and exclusively rates.

Mr. Ritchie: I suggest that perhaps some of this discussion is based on page 4 or 4.2, financial intermediaries, where you say:

Financial corporations borrow primarily from other corporations; banks borrow primarily from the general public.

Now, your other corporations, I presume, are what you just mentioned, plus probably life insurance and so on.

Mr. Bray: Insurance companies and trust companies.

Mr. Ritchie: Yes, but they must raise this money. So it seems to me the banks have quite an advantage in that they are sitting right on the street where people walk by with their money in their pockets and deposit it, as opposed to having to send a cheque to a trust company with some sort of certificate. Some of the changes—I can remember that 25 years or so ago getting mortgage money was an awful job because banks did not lend anything naturally, and there were also no mortgage companies in my area. Agents came in, but it was a marathon to find one. Has not the financial market changed since these bank acts were last put in? And are banks not, by going directly, sort of outflanking you? Their ease of having money available—they take it in at one counter and lend it out at the other.

Mr. Bray: Mr. Chairman, I think the biggest outflanking that is going on is in the increase in their debt-to-equity ratio and their reduction in their times interest earned ratio, which they can do—and which the tables that I have presented to you have demonstrated—because no one seems to be noticing. On the other hand, we deal with sophisticated investors, other financial corporations or nonfinancial corporations but corpo-

[Translation]

ventes, n'ont pas d'autre garantie de la dette que l'article acheté. Par contre, dans le cas d'un prêt personnel consenti par une banque à charte ou toute autre institution, on signe un billet à ordre. La caution est ainsi plus étendue, elle ne se limite pas à l'article qui vient d'être acheté, aussi est-il préférable, du moins dans certaines circonstances, d'accepter un taux d'intérêt plus élevé pour donner un gage moins important, que d'obtenir un taux d'intérêt inférieur avec un gage plus important. Il y a certainement un point limite quelque part.

La comparaison des taux d'intérêt n'est donc pas le seul élément. En outre, je vous rappelle que ce genre de crédit n'est disponible qu'au moment d'acheter un article. On ne peut pas obtenir un prêt sur achat conditionnel, seulement pour répondre à un besoin urgent. Dans certains cas, il est préférable de payer un taux d'intérêt plus élevé, s'il y a lieu, afin de préserver pour des cas de nécessité le crédit que vous pouvez avoir auprès de sociétés de prêt ordinaires. Selon moi, la comparaison ne peut pas se limiter exclusivement aux taux d'intérêt.

M. Ritchie: Peut-être que la présente discussion est fondée en partie sur la page 4 de votre mémoire, et plus particulièrement le paragraphe 4.2, sur les intermédiaires financiers, où vous dites:

Les compagnies financières font leurs emprunts en priorité auprès d'autres compagnies; les banques, fondamentalement, font leurs emprunts auprès du public en général.

Les autres sociétés, je suppose, sont celles que vous venez de mentionner, en plus des compagnies d'assurance-vie, probablement, et ainsi de suite.

M. Bray: Oui, les compagnies d'assurance et les compagnies de fiducie.

M. Ritchie: En effet, mais elles doivent réunir les fonds nécessaires. Il me semble donc que les banques se trouvent dans une position très avantageuse, parce qu'elles sont à la portée de tous, l'homme de la rue peut simplement y entrer pour y déposer son argent, tandis que dans le cas d'une compagnie de fiducie, il faut envoyer un chèque visé. Les temps ont changé, car je me souviens qu'il y a environ 25 ans, il était particulièrement difficile d'obtenir un prêt hypothécaire. Les banques ne prêtaient rien et il n'existait pas non plus de compagnies de prêts hypothécaires dans ma région. Il y avait des agents, mais c'était toute une entreprise que d'en dénicher un. Le marché financier ne s'est-il pas modifié depuis les derniers amendements à la législation bancaire? Les banques n'empiètent-elles pas sur votre domaine, en traitant directement? Étant donné la facilité avec laquelle elles peuvent obtenir des fonds... elles reçoivent des fonds à un comptoir, pour immédiatement les prêter au comptoir voisin.

M. Bray: Monsieur le président, cet empiètement est d'autant plus facilité par l'augmentation du ratio du passif à l'avoir des banques et par la réduction du rapport entre leurs intérêts accumulés et leurs intérêts versés... les tableaux que je vous ai présentés démontrent qu'elles peuvent le faire, mais personne ne semble s'en apercevoir. D'autre part, nous traitons avec des investisseurs spécialisés, d'autres sociétés financières

[Texte]

rations, nonetheless. They do pay strict attention to any changes in our leverage ratio, in our borrowings to equity, and they pay very much attention to the number of times that we earn our fixed costs and interest and, as sophisticated investors, they make sure that our leverage and our earnings do not get out of line in their own self-interest. But if banks, as you suggest, take money off the street from John Doe, he trusts in the bank's prudence. Properly so. We find, just to put it into the record, that leverage ratios of banks in the middle nineteen fifties in excess of \$2, and before-tax profits for every \$1 of interest paid, have now shrunk to \$1.18 in 1977. And that is not the lowest year: in 1974 it was \$1.17. So, before they were earning \$2 and more in before-tax earnings to every \$1 of interest paid and now it has dropped to just 18 cents over \$1 for every \$1 of interest paid.

In contrast, our times interest earned ratio has been relatively stable, fluctuating in the order of 1.5—within a few points.

Mr. Ritchie: Does that not indicate that the banks have become relatively more efficient?

Mr. Bray: No, sir, it means that any time there is an increase in leverage there is a shift of the risk of a portfolio to the debt holders. It means that the banks have become riskier today than they were then, with a doubling of the leverage ratio to reach 23 now when they were about 12, fifteen years ago.

Mr. Ritchie: Would you define that leverage ratio?

Mr. Bray: That is the deposits plus debt as a function of equity. In 1961, for instance, they had \$12.69 in deposits and debt for every \$1 of equity. In 1977, they had \$23.48 in deposits and debt for every \$1 of equity. They have almost doubled their leverage ratio. Their earnings, as a function of interest, have dropped dramatically, and they have been doing this, I suggest, without the public's being aware of it.

Mr. Ritchie: Then theoretically they are less stable, from a purely financial aspect, than they were 15 years ago.

Mr. Bray: No one knows what the correct leverage ratio or the required times earned interest ratio ought to be. Canada's banks have been extremely competent in the management of their affairs and I am not one to suggest at all that there is a danger resident here. What I do want to say is that it has been a difficult role for anyone who is being kept at a leverage ratio of 5 to 1...

Mr. Ritchie: Is that what yours is?

Mr. Bray: ... yes, and a times interest earned ratio substantially higher than that of the banks. If sophisticated lenders require that of us, I would like to know who is taking the place of the sophisticated lender when it comes to the bank's acquisi-

[Traduction]

ou non financières, mais des sociétés tout de même. Elles suivent de très près toute modification de notre coefficient d'endettement, c'est-à-dire du rapport entre nos emprunts et notre actif, de même qu'au nombre de fois que nos intérêts accumulés couvrent nos frais fixes et nos intérêts versés. En investisseurs avisés, ces gens-là s'assurent que notre coefficient d'endettement et nos revenus ne sont pas exagérés, car c'est dans leur intérêt. Cependant, si comme vous le suggérez, les banques se voient confier les économies de l'homme de la rue, c'est que celui-ci a confiance en leur prudence, et ce à juste titre. Nous tenons à mentionner qu'au cours des années 1950, le coefficient d'endettement des banques était de plus de \$2 de bénéfice avant paiement des impôts, pour chaque dollar d'intérêt versé, alors qu'il est tombé à \$1.18 en 1977. Le coefficient était même plus bas en 1974, car il n'était que de \$1.17. Autrefois, par conséquent, les banques devaient gagner \$2 ou plus avant paiement des impôts, pour chaque dollar d'intérêt versé, alors que maintenant le coefficient est maintenant réduit à \$1.18 pour chaque dollar d'intérêt versé.

Par contre, le rapport entre nos intérêts accumulés et nos intérêts versés est resté relativement stable, ne fluctuant que de quelques points autour de 1.5.

M. Ritchie: Cela ne montre-t-il pas que les banques sont devenues relativement plus efficaces?

M. Bray: Non, monsieur, cela signifie qu'à chaque augmentation du coefficient d'endettement, le risque se déplace davantage du portefeuille aux créanciers. Cela signifie que les banques prennent plus de risques aujourd'hui qu'autrefois, puisque leur facteur d'amplification qui n'était que de 12 environ, il y a 15 ans, a presque doublé, pour atteindre 23.

M. Ritchie: Pourriez-vous définir ce qu'on entend par facteur d'amplification?

M. Bray: Il s'agit des dépôts plus les dettes par rapport au fonds propre. En 1961, par exemple, les banques devaient détenir \$12.69 en dépôt et dette pour chaque dollar de fonds propre. En 1977, elles devaient par contre détenir \$23.48 en dépôt et dette pour chaque dollar de fonds propre. Le facteur d'amplification a donc presque doublé. Les revenus des banques en fonction de l'intérêt ont diminué radicalement et je prétends qu'elles agissent ainsi sans que la population s'en aperçoive.

M. Ritchie: Par conséquent, elles sont théoriquement moins stables qu'elles ne l'étaient il y a 15 ans, du point de vue purement financier.

M. Bray: Personne ne sait ce qui serait un bon facteur d'amplification ou un bon rapport entre les intérêts accumulés et les intérêts versés. Les banques canadiennes se sont montrées extrêmement compétentes jusqu'ici et loin de moi l'idée de suggérer qu'il y a là un risque quelconque. Je veux simplement dire que la situation est très difficile pour quiconque est limité à un facteur d'amplification de 5 à 1...

M. Ritchie: C'est celui que vous êtes tenu de respecter?

M. Bray: ... oui, et en outre le rapport que nous devons maintenir entre nos intérêts accumulés et nos intérêts versés est considérablement plus élevé que celui des banques. Si c'est ce que les prêteurs spécialisés exigent de nous, je voudrais bien

[Text]

tion of the public's funds in the form of deposits. I am suggesting that even though they may be safe now as an investment for the public, they are less safe now than they were 10 or 15 years ago by virtue of these two ratios' declining.

Mr. Ritchie: I think I suggested that to you. You are really saying that the rules have changed, maybe unwittingly, so that your competitive position is not nearly as good as it was 15 years ago.

• 2100

Mr. Bray: I suggest it contributes to the fact that banks rose in Canadian dollar assets in the last two years by a greater absolute amount than the lifetime growth of all life insurance companies, than the lifetime growth of all trust companies, than the lifetime growth of all credit unions and about one and a half times the lifetime growth of all finance companies in Canada since their inception. That huge growth is coming by virtue of this leverage.

Mr. Ritchie: But is there not a switch in savings? Instead of putting money in our back pocket, we are putting it in the bank where we can run down and get it out again to buy something. We do not lock it into a certificate that we may have to write away for. Is there a change in savings habits that has contributed to this?

Mr. Bray: I think the banks' term deposits have increased in the last five years as a percentage of their total deposits by at least a couple of percentage points; but there would be others that are more expert in that area than I.

Mr. Ritchie: Personal cash loans: I was kind of interested in this as one of your markets. In a sense, do you take risks that the banks do not take?

Mr. Johnstone: No, I would say we are servicing the same public as the banks.

Many borrowers became borrowers at a younger age before they had established credit. Many people have done business with member companies of our industry for a long period of time, at a time when you had to convince your banker that you did not need the money before you could get the money; and many of those people today continue to deal with their local loan and finance company because they have dealt with them for many, many years.

And rate does not seem to be a paramount consideration. We are still servicing the same public as the banks: providing the same accommodation, whether it be loan, instalment sales finance, mortgage accommodation—admittedly at higher rates, because our operating costs and money costs are higher, but we still do have a substantial market share. There has been virtually no growth in our market share since the amendments to the Bank Act which allowed the banks to go into the consumer lending field.

[Translation]

savoir qui joue ce rôle auprès des banques en ce qui concerne l'accumulation de fonds sous forme de dépôts par monsieur tout le monde. Selon moi, même si les banques représentent un investissement sûr pour la population, elles sont quand même moins sûres maintenant qu'il y a 10 ou 15 ans, en raison de la diminution de ces deux coefficients.

M. Ritchie: Je pense vous l'avoir déjà dit moi-même. Vous dites qu'on a changé les règles, peut-être pas intentionnellement, mais que votre position concurrentielle n'est plus tout à fait aussi bonne qu'il y a 15 ans.

M. Bray: Selon moi, cela contribue au fait que l'actif en dollars canadiens des banques a augmenté ces deux dernières années d'un montant absolu supérieur au total cumulé par toutes les compagnies d'assurance-vie, les sociétés de fiducie et les caisses de crédit, et une fois et demie supérieur au total cumulé par toutes les sociétés de prêts au Canada, depuis leur création. Cette croissance énorme est due au facteur d'amplification.

M. Ritchie: Est-ce qu'il n'y a pas un changement dans les habitudes des épargnants? Plutôt que de cacher leur argent dans un bas, ils le déposent à la banque où ils peuvent aller le chercher pour acheter quelque chose. Ils n'immobilisent pas leur argent dans des investissements d'où ils ne pourront plus le retirer à moins de remplir toutes sortes de formalités. Est-ce qu'un changement dans les habitudes des épargnants a contribué à cette situation?

M. Bray: Ces cinq dernières années, les banques ont vu leurs dépôts à terme augmenter d'au moins deux pour cent par rapport aux dépôts totaux, mais il y a certainement d'autres personnes qui s'y connaissent plus que moi.

M. Ritchie: Les prêts personnels en espèces me semblent un marché intéressant pour vous. D'une certaine façon, vous acceptez des risques que les banques ne veulent pas prendre, n'est-ce pas?

M. Johnstone: Non. Nous desservons à peu près les mêmes clients que les banques.

De nombreux emprunteurs avaient déjà contracté des emprunts lorsqu'ils étaient plus jeunes et n'avaient pas encore établi leur crédit. Il y en a beaucoup qui font affaires depuis longtemps avec des sociétés membres de notre Association et qui ont commencé à une époque où il fallait convaincre les directeurs de banque qu'on n'avait pas besoin d'argent pour pouvoir obtenir un prêt. Nombre de ces personnes continuent à faire affaires avec leur société de prêts locale, parce que c'est une habitude bien ancrée.

Le taux ne semble pas être un facteur très important. Nous desservons toujours les mêmes clients que les banques: nous offrons les mêmes services, qu'il s'agisse d'un prêt, du financement d'achats à tempérament, ou d'hypothèques, et ce à des taux plus élevés, parce que nos frais d'exploitation et le coût auquel nous obtenons nos fonds sont plus élevés. Nous avons toujours une part importante du marché. Cette part n'a pratiquement pas augmenté depuis que la législation bancaire autorise les banques à faire des prêts personnels.

[Texte]

Mr. Ritchie: You say that you have to charge more because your costs are more. Is this because you have greater losses or because of your actual mechanics of lending money?

Mr. Johnstone: Money, basically, is the most expensive factor. Our operating costs and money costs are higher. We do not have the cheap money that is available to the banks. It is either our dollar or a dollar we borrow commercially in the commercial marketplace. We do not have any funds on deposit as the bank customers have.

Mr. Ritchie: In other words, it becomes more expensive to get a dollar into your hands to lend to the public than to get a dollar into the bank's hands to lend to the public. Is this due to this leverage factor? Is it due to the fact that the bank is sitting right there, taking money off the street and lending it out one cubicle down?

Mr. Johnstone: First of all, there is no way we could take money off the street.

Mr. Ritchie: No, I know.

Mr. Johnstone: We have offices from coast to coast but we are not allowed to take the money off the street. The only place that we can take money is either in long- or short-term commercial borrowing. We cannot take deposits. Even through our branches are as available as the bank's, and member companies in our industry have 400 or 500 offices across the country and are quite capable of serving the public requirements in a lending sense, they cannot take the money on deposit. They are not banks.

Mr. Bray: Mr. Chairman, could I amplify that answer in this way? Does it matter to you, Dr. Ritchie, if you pay \$10 and get \$5 back, or if you just pay \$5? And I suggest that the difference in cost to you on a net basis is exactly the same.

We pay out approximately 50 p. 100 of our revenues from all sources to our investors, which, we have said, would be primarily insurance companies, secondarily trust companies, and then on to other corporations. If you are the owner of an insurance policy, then you are probably an investor in one of the companies we represent here tonight, indirectly, and you are getting the benefits on that 50 p. 100 of our total revenue accruing to you so that your insurance costs are less than otherwise. I suggest if you take that into consideration, the spread between finance companies and banks, given their lower cost of funds, is about the same. But it is just more difficult for you to recognize the fact that you are getting 5 p. 100 back out of the 10 p. 100.

Perhaps you are more enticed to look at the lower interest rate cost of 5 p. 100 to begin with. In fact, look at the amount of dollars on which the banks pay zero interest, the demand deposit accounts. Look at those others on which they pay less than the prime rate, or zero interest, government deposits and tax funds on deposit with provinces and the federal govern-

[Traduction]

M. Ritchie: Vous dites que vos frais sont plus élevés parce que vos coûts sont supérieurs. Cette situation découle-t-elle de pertes plus importantes ou des mécanismes mêmes que vous utilisez pour consentir des prêts?

M. Johnstone: En fait, c'est l'argent qui est le plus coûteux. Nos frais d'exploitation et d'emprunt de nos fonds sont plus élevés. Nous ne pouvons obtenir de l'argent à des taux aussi favorables que les banques. Nous utilisons soit notre argent, soit l'argent que nous empruntons sur le marché commercial. Nous ne disposons pas de dépôts des clients comme les banques.

M. Ritchie: Autrement dit, vous devez payer plus cher que les banques pour obtenir un dollar et le prêter à un client. Cela est-il dû au facteur d'accroissement ou au fait que les banques acceptent de l'argent en dépôt et l'utilisent pour effectuer des prêts?

M. Johnstone: Tout d'abord, nous ne pourrions pas accepter de dépôts.

M. Ritchie: Non, je sais.

M. Johnstone: Nous avons des bureaux d'un océan à l'autre, mais nous ne sommes pas autorisés à accepter des dépôts. La seule façon d'obtenir de l'argent, c'est de contracter des emprunts commerciaux à long ou à court terme. Nous ne pouvons accepter de dépôts. Même si nous avons autant de succursales que les banques, et les sociétés membres de notre Association ont quatre à cinq cents bureaux au pays et peuvent très bien répondre aux besoins en prêts de la population, nous ne pouvons accepter de l'argent en dépôt. Nous ne sommes pas des banques.

M. Bray: Monsieur le président, pourrais-je développer cette réponse ainsi? Quelle différence cela fait-il, monsieur Ritchie, que vous payiez dix dollars et qu'on vous en remette cinq, ou que vous en payez seulement cinq? Pour vous, les coûts nets sont exactement les mêmes.

Nous payons environ 50 p. 100 de tous nos revenus annuels à nos investisseurs qui sont, comme nous l'avons dit, des compagnies d'assurance surtout, puis des sociétés de fiducie et autres. Si vous êtes détenteur d'une police d'assurance, vous êtes probablement investisseur dans l'une des compagnies que nous représentons ce soir, d'une façon indirecte, et vous bénéficiez des 50 p. 100 de nos revenus totaux remis à cette société, de sorte que les coûts de votre assurance sont inférieurs à ce qu'ils seraient autrement. Si l'on tient compte de cela, les sociétés de prêts et les banques, dont les fonds coûtent moins chers, se trouvent sur un pied d'égalité. Il est tout simplement plus difficile de comprendre qu'on vous remet 5 p. 100 sur les 10 p. 100.

Vous aurez peut-être tendance à préférer un taux inférieur de 5 p. 100 au début. En fait, il faut tenir compte des sommes sur lesquelles les banques ne paient pas d'intérêt, c'est-à-dire les comptes de dépôts à vue. Il y en a d'autres pour lesquels elles paient moins que le taux préférentiel, ou pas d'intérêt du tout, soit les dépôts du gouvernement et les impôts déposés au

[Text]

ment being put at preferred rates in the hands of banks, our competitors—great sport for me. Look also at the lower rates they provide on savings accounts or on term deposits vis-à-vis their competitors, we will say the trust companies. If you look at the spread, maybe finance companies are not that bad.

The Chairman: Mr. Philbrook.

Mr. Philbrook: Mr. Chairman, through you I would like to ask the witnesses something about the main theme of the Bank Act, as you have already stated, competition. I would like to talk about that in some general terms to start with. This is, of course, a very strong recurring theme these days in a number of ways, competition, one of our main concerns, through the competition bill which at the moment does not seem to be going very far, and multilateral trade negotiations and so on. It is a very important area.

Recently at our hearings I think we have seen some of the differences of opinion that I have seen in these other areas. It is not only the details of competition but what the state of it is. We do not seem to have entirely agreement there. We had representatives from trust companies in and they seem to feel that they had a problem, I think, corresponding to your problem and that of smaller financial organizations in having some concerns about competing with the banks. As you state at the bottom of the second page of your very fine brief—and I thank you for that. I am sorry if something is in here that I am asking about but I really have not had the time to go into it yet, and I will because it looks like an excellent brief. But you state that:

Financial corporations operate within a competitive structure of both larger and smaller sets of financial intermediaries dominated by banks . . .

Dominated by banks, I think that is coming through loud and clear. You also state that the main aim, the main objective of the Bank Act revisions may in fact back-fire, may work in reverse in that the attempt to increase competition may result in a decrease of competition if these proposals are made official.

The trust companies have concerns about competing with the banks. But on the other hand, we had an academic in. He is very knowledgeable and he seemed to feel that there should be no general concern about the various parts of the financial community competing with each other, that there should be great liberalization of financial transactions, and that this would result in greater competition to the benefit of all. And the concerns about not being able to compete, one institution against another, are unfounded. As my colleague, Mr. Clermont, said, we had a similar opinion from one of the top corporate executives in the country who would like to see the whole financial area liberalized through the Bank Act and there should be no concern about competition. Everybody should be able to compete very well and very freely.

In very general terms, I would just like to start off by asking you, even if it might be in the brief, what competition you think is necessary, if any, in the financial community, what

[Translation]

nom des provinces et du gouvernement fédéral, et auxquels les banques, nos concurrents, accordaient des taux préférentiels. Pas facile à concurrencer! Il y a également les taux des comptes d'épargne ou des dépôts à terme qui sont inférieurs à ceux de leurs concurrents, les sociétés de fiducie par exemple. Si l'on tient compte de ces écarts, les taux des sociétés de prêts ne sont pas si mauvais.

Le président: Monsieur Philbrook.

M. Philbrook: Monsieur le président, j'aimerais poser une question au sujet de l'objet principal de la législation bancaire, qui est, comme vous l'avez déjà dit, la concurrence. Je me placerais d'un point de vue général pour commencer. C'est un sujet qui revient souvent sur le tapis et que nous étudions par le biais du projet de loi sur la concurrence qui ne semble pas progresser beaucoup pour le moment et dans le cadre des négociations multilatérales sur le commerce. C'est une question très importante.

Au cours de nos audiences, récemment, nous avons pu constater qu'il y avait divergence d'opinions sur d'autres questions, non seulement sur la concurrence elle-même, mais également sur la situation à cet égard. Nous ne semblons pas être tout à fait d'accord. Les représentants des sociétés de fiducie croyaient qu'ils avaient un problème, semblable au vôtre, je crois, et les institutions financières plus petites s'inquiétaient d'avoir à soutenir la concurrence des banques. Comme vous le dite au bas de la page 2 de votre mémoire que je vous remercie de nous avoir remis . . . Je m'excuse si je pose des questions dont les réponses sont déjà dans le mémoire, je n'ai pas eu le temps de le lire, et je le ferai certainement parce qu'il semble être excellent. Donc, vous dites que:

Les compagnies financières exercent leurs activités dans le cadre d'une structure concurrentielle de groupe d'intermédiaires financiers, grands et petits, dominés par les banques . . .

Vous dites dominés par les banques, je crois que c'est clair. Vous dites également que la revision de la législation bancaire pourrait avoir le résultat inverse à celui recherché, en ce que cette tentative d'augmenter la concurrence pourrait entraîner en fait une diminution de la concurrence, si ces propositions sont adoptées.

Les compagnies de fiducie s'inquiètent de la concurrence que peuvent leur faire les banques. D'autre part, nous avons entendu un professeur d'université. Il est très compétent et semblait croire qu'on ne devrait pas s'inquiéter de la concurrence que pourraient se faire les divers éléments des milieux financiers, qu'on devrait faciliter les transactions financières, et que cela augmenterait la concurrence à l'avantage de tous. Il a dit que les sociétés n'avaient aucune raison de s'inquiéter de la concurrence. Comme M. Clermont l'a dit, l'un des plus importants directeurs de sociétés au pays était du même avis et voulait que la nouvelle législation bancaire soit moins sévère dans le domaine financier et qu'on ne s'inquiète pas de la concurrence. Tout le monde devrait pouvoir soutenir la concurrence, en toute liberté.

De façon générale, j'aimerais commencer par vous demander, même si cela figure dans le mémoire, quel degré de concurrence est, selon vous, nécessaire sur le marché financier,

[Texte]

competition between sectors especially, and to the benefit of whom? Or, in fact, do you not see a need at all for greater competition for anyone's benefit? That is a very philosophical question, I know. It is a very general one but I would just like to get an over-all feeling, an over-all opinion from you whether you think we need to be trying to do a great deal with our Bank Act, our financial community.

• 2110

Mr. Bray: You have a set of tables that you have not had a chance to study, which we handed out just tonight and I would like to refer you to the second table therein. This is the table of Canadian dollar assets of Canadian financial intermediaries— in millions of dollars; it is Table 2 . . .

Mr. Philbrook: Table 2, right.

Mr. Bray: . . . registered from 1961 to 1977. You can see in absolute terms on that table what financial intermediation is in terms of the Canadian dollars. There are two markets operating in any financial intermediation: the suppliers, which in the case of banks is largely depositors, and the users of those funds, which is the borrowers from banks. Adequate competition should create innovation, create efficiency, create the most for the least on both sides of a financial intermediary. If there is adequate competition, this will be the result; if there is inadequate competition, you will get sluggish innovation, wastefulness, excess profits at the expense of either or both of the suppliers of funds or the users of funds from a financial intermediary. I think that the Economic Council of Canada report when they looked at depository institutions registered rather strongly that Canadian banks have tended, since the 1967 revisions, to be both superior in the making of profits and wasteful vis-à-vis comparative banks in the United States; to register something in the order of hundreds of thousands of dollars extra cost to Canadians for the same services in contrast to that which might have been charged had the efficiency of the intermediaries, banks, in the United States been duplicated here. That is the measure of competition. So far as the academic's view is concerned that there should be no fall-out of financial institutions as a result of the proposed changes, I could hardly disagree more.

If you look on Table 3 which has the same numbers as Table 2, only it is a percentage of total, and bear in mind that this table does include some items of government agencies such as lines 13 and 14 and if you look at what has happened in the situation up until 1967, the time of the last Bank Act change, there was in fact a relative decline of Canadian bank assets as a percentage of total from 38.9 in 1961 to 35.2 per cent of total in 1967. Do you read that right across the top line, sir?

Mr. Philbrook: Yes, yes.

Mr. Bray: After the 1967 Bank Act change, I wish you to note the reversal; from 36.1 up to almost 40, 39.6. In fact, it did reach in excess of 40 in 1974. I suggest to you that the reversal is pronounced over that period of time, and that the rate of growth took place at someone's expense in the marketplace. From the Bank Act change in 1967 banks grew to 408

[Traduction]

entre quels secteurs elle devrait surtout se faire, et à l'avantage de qui? Ne croyez-vous pas qu'il soit nécessaire d'augmenter la concurrence à l'avantage d'un secteur quelconque? C'est une question théorique, je le sais. A votre avis, la Loi sur les banques devrait-elle être modifiée de façon radicale.

M. Bray: Je vous demanderais de jeter un coup d'œil au deuxième tableau de la série que nous vous avons fait distribuer ce soir mais que vous n'avez pas encore eu le temps de consulter. Ce tableau montre l'actif des intermédiaires financiers canadiens, montant exprimé en millions de dollars canadiens.

M. Philbrook: Oui, je vois bien, le tableau numéro 2.

M. Bray: Les chiffres couvrent de 1961 à 1977. Ce sont là en chiffres absolus les montants de ces opérations financières exprimées en dollars canadiens. Ce type d'opérations se fait à deux niveaux, d'une par les fournisseurs, lesquels pour les banques sont les déposants et, d'autres part, les utilisateurs des fonds, c'est-à-dire les emprunteurs. Une concurrence suffisante encourage l'innovation, l'efficacité et la rentabilité. Par contre, si la concurrence est insuffisante, cela se traduit par un manque d'innovation, du gaspillage, et des bénéfices excessifs qui se font aux dépens aussi bien des payeurs que des utilisateurs des fonds. Dans son rapport, le Conseil économique du Canada a signalé que depuis la révision de 1967, les banques canadiennes ont tendance à réaliser des profits plus importants et à gaspiller davantage que leurs homologues américaines; les coûts pour ces services au Canada reviennent à des centaines de milliers de dollars de plus qu'aux États-Unis. Par contre, je ne suis pas du tout d'accord avec les universitaires selon lesquels les modifications proposées ne devraient pas se solder par une diminution du nombre d'institutions financières.

Le tableau 3 donne les mêmes chiffres que le tableau numéro 2, sauf qu'il est exprimé en pourcentage du total. Ce tableau inclut également aux lignes 13 et 14 notamment des postes relevant d'agences du gouvernement. Or vous constaterez que jusqu'en 1967, année de la dernière modification apportée à la Loi sur les banques, l'actif des banques canadiennes avait enregistré un déclin relatif, passant de 38.9 p. 100 en 1961 à 35.2 p. 100 en 1967. Vous avez trouvé cela tout en haut du tableau?

M. Philbrook: Oui.

M. Bray: Après la modification intervenue en 1967, cette tendance s'est renversée, les pourcentages passant de 36.1 à 39.6 pour dépasser les 40 p. 100 en 1974. Il s'agit là d'une croissance importante qui a dû se faire aux dépens de quelqu'un. Alors que depuis la modification de la Loi sur les banques en 1967, l'indice des banques est passé à 408, l'indice

[Text]

on index. The total market grew by something substantially less than that to 362 on index. Finance companies grew to 265 on index and I suggest with the extra powers attacking our growth markets, that this is the industry that will continue to be under excessive competitive attack from the new powers being given banks even as the conditional sales market and the personal loan market was brought under severe competitive attack by the banks in the post-1967 era.

Mr. Philbrook: Okay, sir. Well, in very crude terms, if we look at a section of the business community whether it is financial or otherwise, if we look at a competitor that is big versus a competitor that is small, we tend to think it is probably true that it is difficult for the smaller one to compete with the bigger one. In some sectors perhaps this is true.

• 2115

I asked this question the other day when the trust company representatives were here: because you are much smaller than chartered banks, do you have difficulty in competing against them in your work? The answer came back a little differently from that, a little more specifically, in that they said: under the present Bank Act, without changes, there is no problem with competition because we are really in a different line of work, but if in fact the present proposals for change are accepted then we may have a problem because we will be in the same line of work and we will have difficulty competing with them just on the basis of size. Would you say you have a similar situation with the financial corporations.

Mr. Bray: Both the trust companies and the credit unions it should be noted outperformed the banks in the period since 1967 on a Canadian dollar asset basis. So I think you should expect that the trust companies might respond that way, that if the status quo is maintained they will not have that much trouble. As a matter of fact they have been gaining. Not so with finance companies. I do not think the trust companies have been in the personal loan field to the same extent that we are and have not been therefore under the competitive attack coming from the 67 revisions that we had then. So there has been some insulation in that respect.

There is no doubt about it, Dr. Philbrook, that the most efficient way to run the financial markets of Canada would be one huge bank if you wanted to go to that kind of efficiency. The question, I guess, is: how are you going to keep it that way, how are you going to keep it satisfactory, how are you going to keep it innovating and changing, how are you going to keep it responsive to dynamic market requirements or social requirements, when you have a monolith of that order?

I am suggesting that inefficiency does not come at too high a price when competition is the thing, to make sure that the suppliers of goods and services, whether they be certificates of investment or borrowed funds, are kept sharp and kept innovating and kept on top of the market by competition. Our spreads are not disgraceful, they are not too high. They are kept lean by that vigorous competition. But if you change and make the banks fit into every field, including our two new growth fields, there is no way any institution, that is kept by its investors to a leverage ratio of five to one, can ultimately

[Translation]

général du marché par contre n'est passé qu'à 362 tandis que l'indice des sociétés de prêts atteignait 265. Ce secteur continuera donc à se ressentir des nouveaux pouvoirs attribués aux banques, de même que le secteur des ventes conditionnelles et des prêts personnels a subi une très vive concurrence de la part des banques à partir de 1967.

M. Philbrook: D'accord. On peut dire sans risque de se tromper que, quel que soit le secteur, les petites entreprises ont du mal à concurrencer les grosses. Du moins est-ce vrai de certains secteurs.

L'autre jour, lorsque les compagnies fiduciaires comparaissent devant nous, je leur ai demandé si elles avaient du mal à concurrencer les banques à charte. Elles m'ont répondu qu'aux termes actuels de la Loi sur les banques, il n'y avait pas de problème de concurrence vu que chacun s'occupe d'un secteur différent. Par contre, si les modifications proposées sont mises en vigueur, les deux s'occuperont des mêmes opérations, ce qui créera des difficultés pour les compagnies fiduciaires, moins importantes que les banques. Pourrait-on dire la même chose des compagnies financières?

M. Bray: Depuis 1967, l'actif des compagnies fiduciaires et des coopératives de crédit était relativement plus importante que celui des banques. Voilà la raison pour laquelle les représentants des fiducies vous ont dit que dans l'état actuel de la situation, elles n'éprouvent pas de difficulté. Elles ont même réalisé des bénéfices, ce qui n'est pas le cas des sociétés de financement. En effet, les fiducies ne se sont pas occupées autant que nous des prêts personnels, mais elles ne se sont dès lors pas ressenties de la concurrence découlant des 67 modifications apportées à la loi.

Si l'unique objectif est la rentabilité maximale, il faudrait créer au Canada une seule énorme banque. Mais en pareil cas la question se poserait de savoir comment assurer les innovations et les changements en fonction de l'évolution du marché ou des besoins sociaux.

Lorsque la concurrence est suffisante, l'inefficacité est réduite au minimum, les institutions chargées de fournir les biens et services étant obligées, en raison de la concurrence de faire de leur mieux et d'innover sans cesse. Grâce à la concurrence, nos marges ne sont pas excessives. Par contre, si les banques sont autorisées à se lancer dans ces deux nouveaux secteurs en pleine croissance, il n'est pas question pour les institutions, obligées par leurs investisseurs à s'en tenir à un coefficient multiplicateur de 1 à 5, de pouvoir à la longue concurrencer d'autres institutions disposant d'un coefficient

[Texte]

compete over the long run with another institution that has a leverage ratio of twenty-three to one. No way. It is pure leverage and the "times interest earned ratio". If there was one thing to be said to keep the financial institutions that are now in the market to innovate and compete with banks, there it would be to bring the banks' "times interest earned ratio" up to a level of, we will say, 1.5.

Mr. Philbrook: Thank you very much, Mr. Chairman. Second round.

The Chairman: Mr. McCain.

Mr. McCain: Mr. Chairman, the banks on the other hand have proposed that the field of finance would be more competitive if their field of operations were broadened. How do we reconcile the two statements?

Mr. Bray: I would like to respond to that, if I may, very quickly and then you think of a better answer.

There is a saying that goes that if you are going to plead for equity you had better recognize the starting points. I suggest that those who would argue for everybody's participating in the financial services markets of Canada to play according to the same set of rules, according to the McGill economist's words: is analogous to the happy voicings of the elephant who gleefully said "Everybody for himself" as he danced among the chickens.

The banks are bigger than their next four set of competitors combined. It is somehow a false start to say that things are going to improve over the long haul when they have that kind of lending and borrowing capacity to strike out at all the other competitors in the field.

• 2120

Mr. Johnstone: They also enjoy a relationship with their customers and are privy to information that is not available to the competition. In both your consumer lending operations today, and increasingly in your industrial lending activities, the banks are no longer a source of financial information as the inquiry invites competition. So we are at a decided competitive disadvantage in that the banks use information for their own purposes.

Mr. McCain: Will there be available to the banks on the present basis adequate money for them to engage in all the additional fields that might be open to them without detriment to the historic definition of banking, namely, receiving deposits and lending primarily to the business and personal field?

Mr. Johnstone: If they are given the power to lease, I presume they are going to move into an area in which there are substantial deferments of federal tax or reductions of the tax paid to the federal government through the utilization of capital cost allowance and investment tax credit. That is going to provide some of the funds that they are going to use on a going-forward basis. Certainly, your question is a very good one, whether the banks are large enough to be all things to all markets, but they are the only institutions with pretax dollars adequate to absorb all of the either tax-deferment or tax-reduction provisions that are now available under the Income Tax Act.

[Traduction]

multiplicateur de 23 contre 1. Le meilleur moyen de permettre aux institutions financières d'innover et de concurrencer les banques serait d'obliger ces dernières à porter leur intérêt calculé sur une période à 1.5 par exemple.

M. Philbrook: Je vous remercie, monsieur le président. Veuillez m'inscrire pour le second tour.

Le président: Monsieur McCain.

M. McCain: Les banques par contre affirment que le secteur du financement deviendrait plus concurrentiel si elles étaient autorisées à s'y lancer. Comment conciliez-vous ces deux déclarations?

M. Bray: Je vais essayer de vous répondre très rapidement.

Ceux qui préconisent l'égalité doivent tenir compte des points de départ. Si tout le monde doit être autorisé à assurer les services financiers, il faut que cela se fasse selon les mêmes règles du jeu, sans quoi ce serait comme l'histoire de l'éléphant qui dit chacun pour soi, tout en dansant parmi les poules.

Or les banques ont un chiffre d'affaires supérieur à leurs quatre plus grands concurrents mis ensemble. Il est faux de dire qu'à la longue la situation va s'améliorer si au départ, les banques, grâce à leur possibilité de prêter et d'emprunter de l'argent peuvent battre tous leurs concurrents dans ce secteur.

M. Johnstone: De plus, les banques, grâce à leurs rapports avec leurs clients, ont des renseignements dont leurs concurrents ne disposent pas. En effet, les banques nous fournissent peu de renseignements financiers relatifs aux prêts aux particuliers et aux prêts industriels, par crainte de la concurrence ce qui nous place dans une situation désavantageuse par rapport aux banques.

M. McCain: Les banques disposeront-elles de fonds suffisants pour s'engager dans ces nouveaux secteurs, notamment les dépôts et les prêts accordés aux particuliers et aux hommes d'affaires?

M. Johnstone: Si les banques sont autorisées à faire de la location, elles pourront différer ou réduire très sensiblement le montant de leurs impôts fédéraux grâce aux déductions pour amortissement et aux crédits d'impôt à l'investissement. Cela dégagera des fonds que les banques pourront utiliser pour ces opérations. Quant à savoir si les banques sont à même de s'attaquer à toutes les opérations financières existantes, je prétends qu'elles sont les seules institutions financières disposant de suffisamment de fonds avant impôts pour pouvoir profiter de toutes les dispositions de la Loi de l'impôt sur le revenu relativement aux paiements différés des impôts ou aux rabattements d'impôts.

[Text]

Mr. McCain: Well, they would not be in any preferred position to yourselves in that regard.

Mr. Johnstone: Not at all, sir. But they have a much larger dollar base to reduce their taxes with, if they are claiming investment tax credit or capital cost allowance, than the average corporation.

Mr. McCain: Some of the parents of some of these members of your structure are pretty well heeled as well.

Mr. Johnstone: Yes, they are, sir, but those are off-shore corporations. We have to generate the dollars as taxpaying Canadian corporations in Canada on our own operations. What our parents are worth is of no use to us in the various areas of financial accommodation that we provide.

Mr. McCain: Is that by law or by the direction of your owners?

Mr. Johnstone: No, it is by law. My company has been in Canada for 55 years, and everything it has ever earned is still here in our capital base.

Mr. McCain: You expressed some concern about EFTS. Sorry, I did not get the reason for your concern. I am not up in your leage, sir. Would you try it again?

Mr. Johnstone: Well, I will speak to that in a business sense, and that is that because we will not, not being classified as the act is now drafted, be a deposit-taking corporation. We will not be eligible for membership, if you like.

That means that we are going to have to go to a bank or a like institution to glean the type of financial information that we require to put together a transaction. We need certain credit information. We have to go to one of the members that is a deposit-taking institution.

If it is a bank, say, in the consumer-loan field, they freely admit they screen the cheques that we pay to customers who borrow from us in order to acquire them as customers for themselves. In the industrial area we no longer can ask them for financial information because that attracts their attention. So the minute we have to go through this EFT system, again, we are going to have to go to our competition to request that they obtain financial information which they use for their own account, to their advantage and our disadvantage. There is no way that we can get that information directly.

Mr. McCain: Now are you referring to your business as leases or are you referring to your business as personal loans people?

Mr. Johnstone: Either, sir.

Mr. Bray: Both.

• 2125

Mr. Johnstone: Any form of financial information that I require I will have to get from a member company, and the way the act is drafted at present we are not going to be such, so we are probably going to have to go through a bank that is a member company and ask them to get information for us—

[Translation]

M. McCain: Leur position n'est pas privilégiée à cet égard, comparée à la vôtre.

M. Johnstone: Pas du tout. Cependant, les banques disposent de capitaux bien plus importants que nous, ce qui leur permet d'obtenir des rabattements d'impôts grâce à des crédits d'impôt à l'investissement ou à des déductions pour amortissement.

M. McCain: Certaines de vos sociétés-mères ne sont pas à plaindre non plus.

M. Johnstone: En effet, mais ces sociétés sont établies à l'étranger. Or, en tant que sociétés canadiennes, nous devons, pour payer les impôts dus au Canada, gagner de l'argent sur nos transactions canadiennes. L'actif de nos sociétés-mères ne nous aide pas à ce point de vue.

M. McCain: Est-ce dû à la loi ou à la décision de vos sociétés-mères?

M. Johnstone: Non, c'est la loi qui en décide ainsi. Cela fait 55 ans que ma firme opère au Canada, mais tous les bénéfices que nous avons réalisés au cours de ces années ont servi strictement à accroître notre capital canadien.

M. McCain: Pourriez-vous m'expliquer pourquoi le STFE vous préoccupe?

M. Johnstone: Nous ne pourrions pas adhérer au système, n'étant pas, aux termes de la loi, considérés comme une société de dépôts.

Cela va nous obliger à consulter les banques pour obtenir les renseignements financiers indispensables à certaines transactions. Si nous avons besoin de renseignements relatifs au crédit, nous devons nous adresser aux institutions autorisées à prendre des dépôts.

Ainsi les banques admettent que pour débaucher nos clients, elles utilisent les chèques que nous émettons à ceux-ci à titre de prêts. De même dans le domaine des prêts industriels, nous ne leur demandons plus de renseignements de peur de perdre ainsi des clients. Si nous sommes obligés de nous adresser au STFE, nous serons par là même forcés de nous adresser à nos concurrents pour des renseignements financiers que ceux-ci utilisent ensuite contre nous à leur propre avantage. Il nous est impossible d'obtenir ces renseignements directement.

M. McCain: Est-ce qu'il s'agit de locations ou bien de prêts aux particuliers?

M. Johnstone: Des deux.

M. Bray: Oui, des deux.

M. Johnstone: Je devrai obtenir toute information financière dont j'ai besoin d'une société membre et, de la façon dont la loi est rédigée à l'heure actuelle, nous ne serons pas l'une des sociétés membres, ce qui veut dire que nous devrons probablement passer par une banque qui, elle, sera une des sociétés

[Texte]

and they are our major competitors today in any form of financial accommodation that we provide.

Mr. McCain: There would not be any real change then in your source of information; it would just be that your source of information is also your competitor in an expanded way, is that it?

Mr. Johnstone: That is correct, sir.

Mr. McCain: You do now get the information through those channels—or some of it.

Mr. Johnstone: No, we get the information through other channels. It would be a line of last resort that we would ask the banks today for any financial information.

Mr. McCain: This will be your only source of information down the road?

Mr. Johnstone: Yes, it will, sir.

Mr. Bray: Credit bureaus will be obsolete, sir. Credit bureaus, alternative sources of information could be obsolete so that you would be forced to go to the source of near-perfect financial information, up to date and accurate such as would be recorded on the EFT system. You would then be required to go to a depository institution to obtain that information; and this would go for either persons who invest in debt, such as the companies that we represent, or those who are investing in equities. You still need up-to-date information in order to place your funds properly. And if those that are on the central EFT system have access to this near-perfect data at almost zero transaction cost, nondepository institutions such as pension funds, insurance companies, ourselves, would be rendered to the margin, pushed out to nonexistent limbo with inaccurate or late information or the leftovers from those who have more perfect information.

Mr. McCain: But will that information be available to you?

Mr. Bray: The system is very grey now and not formed, but the only circumstances that we can foresee being able to access to the information will be on the instruction of the prospect client, the customer, to his depository institution to obtain the information from the depository institution directly and then give it to us. But that is like asking your client to go to your competitors. That will not work any better than if the client authorizes us to obtain the information and we go.

Mr. McCain: You are saying that it is sort of tough to get that information now but it is going to be virtually impossible to get it without alerting your competitor in the future.

Mr. Bray: Absolutely.

[Traduction]

membres pour lui demander de nous obtenir le renseignement désiré, tout cela en n'oubliant pas que le gros de notre concurrence aujourd'hui nous vient des banques, quel que soit le service financier que nous voulions fournir.

M. McCain: Il n'y aurait pas de changement véritable au niveau de votre source de renseignement; c'est tout simplement que votre source de renseignement est, dans un sens très large, votre concurrent direct, n'est-ce pas?

M. Johnstone: C'est exact, monsieur.

M. McCain: A l'heure actuelle, vous obtenez une partie de vos renseignements, au moins, grâce à ces sources.

M. Johnstone: Non, nous tenons nos renseignements d'autres sources. Ce n'est qu'en tout dernier lieu, aujourd'hui, que nous demanderions un renseignement financier quelconque à une banque.

M. McCain: A l'avenir, donc, ce sera votre seule source de renseignement?

M. Johnstone: Oui, monsieur.

M. Bray: Les services de cote de crédit tomberont en désuétude, monsieur. Les services de cote de crédit, les autres sources de renseignement pourraient tomber en désuétude, ce qui vous obligerait de vous en reporter à la source quasi parfaite de renseignements financiers, source bien à jour et précise comme ce serait le cas en ayant recours au système TEF. Il faudrait alors se rendre à une institution acceptant les dépôts pour obtenir ces renseignements et cela vaudrait soit pour les personnes qui investissent en obligations, comme les sociétés que nous représentons, ou pour ceux qui investissent en capital-action. Il vous faudra toujours des données à jour pour réussir à faire les meilleurs placements possibles et si ceux qui font partie du système TEF centralisé ont accès à des données quasi parfaites à un coût qui se rapproche de zéro pour chaque transaction, les institutions qui n'acceptent pas les dépôts, et je songe aux fonds de pension, aux compagnies d'assurance sans, évidemment, nous oublier, ces sociétés, dis-je, se trouveraient en marge du monde financier, repoussées dans l'obscurité des limbes parce que nos renseignements seraient, soit imprécis, soient périmés ou qu'ils ne seraient que les restes tombés de la table de ceux qui ont des renseignements quasi parfaits.

M. McCain: Mais ces renseignements vous seront-ils accessibles?

M. Bray: Nous nageons dans la grisaille à l'heure actuelle et le système n'a pas encore été mis sur pied, mais nous croyons que la seule façon pour nous d'accéder à tout ce système d'information sera d'obtenir des instructions de notre client ordonnant à son institution de dépôt d'obtenir ces renseignements directement des institutions de dépôt et de nous les faire parvenir ensuite. Cela revient à dire que nous enverrions nos clients chez nos concurrents. Cela ne nous servirait guère plus que si nous obtenions l'autorisation de notre client d'obtenir les renseignements et que nous le fassions.

M. McCain: Autrement dit, il est déjà difficile d'obtenir ces renseignements, mais vous prévoyez le jour où ce sera tout à fait impossible de vous renseigner sans alerter la concurrence.

M. Bray: Exactement.

[Text]

Mr. Johnstone: That is correct, sir.

Mr. McCain: Mr. Chairman, were you trying to signal me off?

The Chairman: You may have one more question.

Mr. McCain: During the 1967 amendments to the Bank Act, their field was expanded. One of the obvious effects of that expansion is the straight line decline of the personal loan business in your industry. Now, your industry will be affected. Can you foresee that other facets of the financial structure of Canada are going to be adversely affected, and, if they are adversely affected, what is the benefit to the Canadian with money who has to go to some institution to invest his money? Is there a compensating benefit to the man with money who banks by virtue of the expansion of the opportunity for bankers under this amendment? Maybe I do not make it very clear.

Mr. Bray: No, that is all right. If I may venture, I think it goes almost the reverse. The lower the cost of borrowing, as might be expected from the banks moving into these other two fields as they have—the conditional sale and personal loan fields . . .

Mr. McCain: Well, all right, but for all the rest of Canada. We know the impact upon yourself. Excuse me for interrupting. But for Joe Blow on the street, is he going to benefit? Did he benefit in 1967? Whether he was a depositor or a borrower, do you think he benefited in 1967? And do you think he would benefit from the further expansion which is now proposed, and, if so, how?

Mr. Bray: A brief answer. As a borrower he has benefited, as a borrower he will be benefiting from the passage of Bill C-15. As a lender to the banks he has been penalized since 1967 and he will be penalized more on a forward basis. You cannot have it both ways. Everybody is very concerned over the rates of borrowing funds. There does not seem to be that much concern, but I do not know why because there are probably more savers than there are borrowers, over the rate being paid savers, and they most probably are the more numerous. They are the more numerous. It seems to me that it is just as important a function to protect and heighten the interests of savers as it is borrowers.

• 2130

Mr. McCain: Why will the borrowers benefit?

Mr. Bray: Lower rates, sir.

Mr. McCain: Lower cost of money to the bank.

Mr. Bray: Lower cost of money from the bank. The borrowed money, the leased money, the whatever, will cost them less, if the provisions go through, in terms of mortgages and leases, etc. There will be competitive pressure on borrowing rates in all fields, having to do with mortgages, whether it be on trust companies, insurance companies or ourselves. I believe that is correct; I think that is *forecastable*. There will be competitive pressures and price pressures; the banks will bring

[Translation]

M. Johnstone: Précisément, monsieur.

M. McCain: Monsieur le président, vous voulez que je mette fin à mes questions?

Le président: Vous pouvez en poser encore une.

M. McCain: Lors du remaniement de 1967 de la Loi sur les banques, on leur a donné un champ d'action plus vaste. Le résultat le plus évident de ce remaniement fut la diminution de prêts personnels consentis par votre secteur. Et vous en serez de nouveau touchés. Voyez-vous d'autres secteurs du monde financier au Canada qui s'en porteront plus mal, et si tel est le cas, quels avantages tout cela offre-t-il aux Canadiens bien nantis qui doivent faire appel à une institution pour investir leurs fonds? Les désavantages sont-ils assortis de certains avantages pour celui qui a des fonds à investir et doit faire appel aux banques pour ce faire à cause de cet amendement? Ce n'est peut-être pas très clair.

M. Bray: Au contraire, je comprends parfaitement. Si vous me le permettez, je crois que c'est plutôt le contraire. Il en coûtera moins cher d'emprunter si l'on se reporte à l'époque où les banques ont envahi les deux autres domaines, soit les ventes à tempéramment et les prêts personnels . . .

M. McCain: Bon, cela va, mais pour le reste du Canada. Nous savons comment cela a joué dans votre cas. Je suis désolé d'avoir à vous interrompre. Mais on parle de Jos Laframboise, le gars de la rue, quel profit en tirera-t-il? Quel profit a-t-il tiré de tout cela en 1967? Qu'il ait été épargnant ou emprunteur, croyez-vous qu'il en a profité en 1967? Et croyez-vous qu'il tirera profit de la nouvelle expansion que l'on propose maintenant et, si tel est le cas, comment?

M. Bray: Une très courte réponse. L'emprunteur a profité de cette situation et l'emprunteur profitera de la nouvelle situation que créera l'adoption du projet de loi C-15. Cependant, l'épargnant qui prête aux banques s'est vu pénaliser depuis 1967 et il le sera encore plus à l'avenir. On ne peut courir deux lièvres à la fois. Tout le monde s'inquiète des taux d'intérêt imposés à l'emprunteur. Cependant, on ne semble pas se préoccuper des taux consentis à l'épargne et il me semble tout de même qu'il y a plus d'épargnants que d'emprunteurs. Les déposants sont plus nombreux. Il me semble qu'il importe tout autant de protéger et de faire valoir les intérêts des épargnants que ceux des emprunteurs.

M. McCain: Et pourquoi les emprunteurs en profiteraient-ils plus?

M. Bray: A cause des taux moins élevés, monsieur.

M. McCain: Parce que l'argent coûte moins cher à la banque.

M. Bray: Oui, l'argent coûte moins cher à la banque. L'argent emprunté par la banque, qui le prêtera ensuite, lui coûtera moins cher si ces dispositions sont adoptées surtout en ce qui concerne les hypothèques, les baux, etc. . . Il s'exercera des pressions concurrentielles sur les taux à l'emprunt dans tous les domaines et surtout en matière d'hypothèques, qu'il s'agisse de sociétés de fiducie, de compagnies d'assurances ou de nous-mêmes. Je ne crois pas me tromper; je crois que c'est

[Texte]

rewards to lessees and borrowers if Bill C-15 goes through, but it will not be without a *quid pro quo*; on the other side depositors will gain less than they otherwise would. If the borrowing rates are higher the banks are able to pay more out to the depositors. Does that not square?

Mr. McCain: I do not see why you are going to be able to borrow cheaper than you were. I am not quite sure of that.

Mr. Bray: Because they are replacing financial institutions, such as in our own case, having a leverage ratio of 5 to 1 with financial institutions with a leverage ratio of 23 to 1. Therefore, there should be the same return on equity at lower rates, in the case of a higher leverage ratio as in the case of the lower leverage ratio.

Similarly, if trust companies are held to a 20 to 1 leverage ratio and the banks are not limited at all, because this bill does not address capital adequacy or earning status—it allows, or appears to allow, bank leverage to continue to grow as it has in the past 10 or 15 years—if that is the case, if there is no restriction there and there are restrictions on other financial institutions, then it follows that for the same return on equity, the company or the institution with the higher leverage ratio is going to be able to charge lower rates and effect that same return.

Mr. McCain: So the chickens will run for shelter.

Mr. Bray: Yes, sir. It has to come from somewhere through and it comes from depositors taking a greater risk, or getting paid less than they otherwise would. It depends on what you want to put your accent on. Do you want to emphasize lower cost of borrowing to people who borrow or do you want to emphasize and maximize the return on savings to savers?

The Chairman: Thank you, Mr. McCain.

Mr. Lambert, Bellechasse.

M. Lambert (Bellechasse): Monsieur le président, dans le calme de cette soirée, nous sommes en train d'analyser en profondeur toutes les actions de nos gouvernements au Canada. Vous êtes deux témoins très importants, je suis convaincu que vous connaissez le fond de la question dont nous discutons présentement, le Bill C-15. Vous avez pour mission de présenter devant ce comité les vues de l'Association des compagnies financières canadiennes. On voudrait vous demander d'abord, peut-être l'avez-vous déjà dit, mais pour le bénéfice du comité et le mien également on voudrait vous demander de quoi est composée votre Association?

Le président: La liste des membres?

M. Lambert (Bellechasse): Oui, les deux témoins qui sont ici représentent quels membres de cette association financière.

[Traduction]

prévisible. Il se fera sentir des pressions concurrentielles et certaines pressions s'exerceront sur les prix; les banques récompenseront les locataires et les emprunteurs si le Bill C-15 est adopté, mais tout cela se fera donnant, donnant; autrement dit, les déposants se verront offrir un taux d'intérêt à l'épargne qui sera moins élevé qu'il ne l'aurait dû être. Si les taux à l'emprunt sont plus élevés, les banques peuvent augmenter les taux offerts à l'épargne. Ce n'est pas juste?

M. McCain: Je ne vois pas pourquoi vous pourriez alors emprunter à un taux inférieur. Je ne comprends pas tout à fait.

M. Bray: Parce qu'on remplace des institutions financières qui, comme la nôtre, n'ont un coefficient d'endettement que de cinq à un par des institutions financières qui ont un coefficient d'endettement de 23 à un. Donc, l'avoir investi à des taux d'intérêt plus bas devrait rapporter la même chose, dans le cas d'une institution à coefficient d'endettement très élevé, que le rapporterait une institution financière à coefficient d'endettement moins élevé grâce à des taux d'intérêt plus élevés.

Si les sociétés de fiducie doivent s'en tenir à un coefficient d'endettement de 20 à un et qu'on n'impose pas de limite aux banques, parce que le présent projet de loi ne dit mot à propos de capital minimum ou de possibilité de revenu (il semble, en tout cas, permettre aux banques d'accroître leur coefficient d'endettement sans imposer de limite comme c'est le cas depuis 10 ou 15 ans) et si tel est le cas, s'il n'y a pas de restrictions à ce niveau et si l'on impose des restrictions aux autres institutions financières, alors l'on doit en déduire que pour que l'avoir des actionnaires rapporte la même chose dans les deux cas, la compagnie ou l'institution avec le coefficient d'endettement le plus élevé va réussir à imposer des taux d'intérêt plus bas tout en ne diminuant pas leurs profits.

M. McCain: Il faudra se mettre à l'abri, sinon gare!

M. Bray: Oui, monsieur. On doit trouver les fonds quelque part et on les trouve auprès de déposants qui prennent un risque plus grand ou à qui l'on paye moins cher qu'on ne le ferait autrement, l'argent qu'on leur emprunte. Il s'agit de savoir sur quoi l'on veut mettre l'accent. Voulez-vous diminuer le coût à l'emprunteur ou voulez-vous maximiser les revenus des épargnants?

Le président: Merci, monsieur McCain.

Monsieur Lambert, Bellechasse.

Mr. Lambert (Bellechasse): Mr. Chairman, we are using this quiet evening to do an in-depth analysis of all the actions of our government in Canada. You are two very important witnesses and I am convinced that you know the subject matter of our discussion, Bill C-15, inside out. Your job is to make known to this Committee the views of the Association of Canadian Financial Corporations. Perhaps you have already answered this question, but for the benefit of the Committee and mine also, could we ask you who are the members of your Association?

The Chairman: The list of members?

Mr. Lambert (Bellechasse): Yes, I would like to know who are the members of this Association that the two witnesses are representing here.

[Text]

M. Clermont: Vous l'avez dans votre mémoire.

M. Lambert (Bellechasse): M. Clermont me dit que je l'ai dans mon mémoire. Oui, je veux bien la croire, monsieur Clermont, mais je voudrais leur faire dire pour que ce soit consigné au procès-verbaux.

M. Clermont: Je m'excuse, monsieur Lambert.

M. Lambert (Bellechasse): Vous, monsieur Clermont, vous êtes au courant, les autres membres du comité également, mais il y a certainement des gens qui liront le fascicule du Comité des finances, commerce et questions économiques et qui seront certainement intéressés à connaître de quoi est composée votre association, puisque vous venez de déposer devant notre comité. Or, monsieur le président, ma question est-elle pertinente, est-ce que vous jugez que je dois obtenir une réponse à ma question?

• 2135

Le président: Si vous me permettez, monsieur Lambert, les témoins auront l'opportunité de répondre, mais j'ai demandé au début de la séance que leur mémoire soit imprimé en même temps que les délibérations de notre réunion, mais je vais leur permettre de répondre.

M. Lambert (Bellechasse): Merci.

Mr. Bray: If I may, Mr. Chairman, there are essentially three kinds of companies within the Association of Canadian Financial Corporations. The first set of companies would be the consumer loan companies. They have principally two major portfolios, personal cash loans to consumers and mortgage loans to consumers.

The second class of company would be the sales finance company. That sales finance company has two portfolios principally as well. The first would be represented by the purchase of conditional sales contracts from merchants who sell on credit consumer durable goods to consumers. The most important single part of that portfolio would be automobile dealers and their sales on conditional sales agreements to customers. The second and larger portfolio in a volume basis would be the sales financing of the purchases by merchants from manufacturers of the goods which they put into inventory. This is called wholesale financing. It is largely cars but it also involves all other types of consumer durable goods, such as refrigerators, stoves, television sets.

Another name for wholesale financing would be floor planning.

M. Lambert (Bellechasse): Monsieur le président, pour ne pas que mon temps de parole soit épuisé dans la réponse du témoin, parce que j'ai d'autres questions à poser, si vous le permettez, je voudrais demander d'où proviennent les fonds dont votre association dispose pour être en mesure d'effectuer les opérations que le témoin vient de décrire?

Le président: On a déjà répondu à cette question monsieur Lambert, mais...

M. Lambert (Bellechasse): Monsieur le président, si on a déjà répondu, je le lirai dans le compte rendu...

[Translation]

Mr. Clermont: You have that in your brief.

Mr. Lambert (Bellechasse): Mr. Clermont tells me I have it in my brief. Well, Mr. Clermont, I suppose you are right but I would like to hear them say it for the record.

Mr. Clermont: Sorry, Mr. Lambert.

Mr. Lambert (Bellechasse): You know what is on that list, Mr. Clermont, and so do the other members of the Committee but there surely are some people who will read the records of the Committee on Finance, Trade and Economic Affairs and who would certainly like to know who the members of your Association are as you are here as witnesses. And now, Mr. Chairman, is my question relevant and do you think it should be answered?

The Chairman: If you don't mind, Mr. Lambert, the witnesses will have the opportunity to answer and at the beginning of the meeting I asked that their brief be appended to the minutes of the proceedings but I will give them the opportunity to answer.

Mr. Lambert (Bellechasse): Thank you.

M. Bray: Si vous me le permettez, monsieur le président, il y a essentiellement trois sortes de compagnies que font partie de l'Association des compagnies financières canadiennes. Tout d'abord, il y a les sociétés de prêts aux consommateurs. Ces sociétés ont deux champs d'action importants: Prêts personnels aux consommateurs et hypothèques.

Il y a ensuite les sociétés qui financent les ventes à tempérament. Ces sociétés ont aussi deux portefeuilles importants. Tout d'abord, il y a l'achat de contrats de vente conditionnelle de marchands qui vendent, à crédit, des biens de consommation durables. Le gros de ce portefeuille est consacré à l'automobile et aux contrats de vente conditionnelle dans ce domaine. Question de volume, le deuxième portefeuille, et le plus important, est le financement accordé aux marchands qui achètent aux fabricants des biens qu'ils stockent en attendant de les vendre. C'est ce qu'on appelle le financement des ventes en gros. Il s'agit surtout d'automobiles, mais il y a aussi toute sorte d'autres biens de consommation durables tels que réfrigérateurs, cuisinières, appareils de télévision.

Ce financement des ventes en gros s'appelle aussi financement chez le concessionnaire.

Mr. Lambert (Bellechasse): Mr. Chairman, I do not want all my time to be taken up by the witnesses' answers because I have other questions I would like to ask and if you will allow me to do so, I would like to ask where your Association gets the funds to finance the operations you have just described?

The Chairman: That question has already been answered, Mr. Lambert, but...

Mr. Lambert (Bellechasse): Mr. Chairman, if it has already been answered, I will read it in the record...

[Texte]

Le président: ... je permettrai au témoin de répéter brièvement ce qui a été mentionné, ce qui vous situera immédiatement dans le contexte.

Mr. Bray: I heard the question of where the funds to the association come from. The association's funds come from membership dues paid annually.

The funds used in the business, on the other hand, are obtained primarily in the commercial paper market from other financial corporations.

M. Lambert (Bellechasse): Bon. Maintenant, quelles sont vos préoccupations de base vis-à-vis le bill C-15 que nous étudions présentement à ce Comité et qui est soumis à la Chambre des communes? Est-ce que votre association s'oppose à certains articles du bill C-15? Avez-vous des propositions pour les modifier, et si oui, elles sont de quelle nature?

Je comprends, monsieur le président, que je vais brusquement au fond des choses, mais c'est vous qui m'avez provoqué en me demandant d'éviter de poser des questions de détail. Alors, j'ai décidé d'aller au fond des choses.

Mr. Johnstone: In answer to your question in general terms, we object to the provisions of Bill C-15 as we view it as one which will reduce rather than increase competition. That is our fundamental objection.

Our specific objections relate to proposed expansion of powers that are to be granted to the chartered banks in several specific areas, one in the field of residential mortgage investments, one in the field of equipment leasing and one relating to foreign bank limitations, which will allow foreign banks to come into the Canadian marketplace but restricted on such a basis that they will not represent true competition. And, lastly, we were concerned about and are concerned about the lack of the definition of the word "deposit" and the significance of that to members of our industry when the electronic fund transfer system goes into place in Canada.

• 2140

M. Lambert (Bellechasse): Monsieur le président, je suis convaincu qu'avant de venir ici, l'association a étudié très soigneusement le fonctionnement de la loi qui régit nos banques à charte au Canada et le Bill C-15 qui a pour but principal de refaire une loi qui va permettre aux banques à charte au Canada de continuer d'opérer, soit avec des amendements, soit avec des dispositions nouvelles.

Ma question est la suivante: Votre association est-elle favorable au maintien du pouvoir de création de la masse monétaire au Canada, en fonction de l'article 72 de la Loi actuelle sur les banques qui est basé sur des réserves fractionnaires permettant aux banques à charte de créer un volume très considérable de la masse monétaire dans notre pays? C'est une question de fond. J'espère, monsieur le président, qu'elle est claire, et j'aimerais bien aussi avoir une réponse claire et précise là-dessus.

Le président: Les deux témoins, monsieur Lambert, si vous me permettez, se sont déjà fait poser cette question et ont

[Traduction]

The Chairman: ... I will allow the witness to repeat his answer very briefly, and that will give you the immediate context.

M. Bray: Le député voudrait savoir d'où viennent les fonds de notre association. Les fonds de notre association viennent des cotisations annuelles que nous versent nos membres.

Par contre, ils trouvent les fonds nécessaires à leur commerce surtout sur le marché des effets commerciaux, effets émis par les autres compagnies de financement.

Mr. Lambert (Bellechasse): Fine. Now, what are your basic concerns with Bill C-15 that we are now examining in this Committee and which has been submitted to the House of Commons? Is your Association opposed to certain clauses of Bill C-15? Do you have any suggestions for amending it and, if so, what are they?

I know, Mr. Chairman, that I am digging deep rather quickly, but that is because you told me not to put too much emphasis on details. So, I decided to hop in right away.

M. Johnstone: Pour répondre à votre question de façon générale, nous nous opposons aux dispositions du Bill C-15 parce que nous croyons qu'elles tendront à affaiblir la concurrence plutôt qu'à la revigorer. C'est là notre objection essentielle.

Plus précisément, nous nous opposons à ces articles qui visent à augmenter les pouvoirs accordés aux banques à charte dans plusieurs domaines bien précis dont ceux de l'hypothèque résidentielle et de la location de matériel en n'oubliant pas les restrictions concernant les banques étrangères qui permettront à ces banques s'installer sur le marché canadien, mais à des conditions telles qu'il n'est pas question de concurrence dans leur cas. En dernier lieu, nous nous préoccupons de l'absence de la définition du mot «dépôt» et l'importance de cette lacune vis-à-vis les membres de notre secteur dès lors que le système de transfert des fonds par ordinateur sera en vigueur au Canada.

Mr. Lambert (Bellechasse): Mr. Chairman, I am sure that before appearing here today, the Association studied the role of the bill governing our chartered banks in Canada very attentively and are aware that Bill C-15 is designed mainly as a revision of the Act, thus permitting charter banks in Canada to continue to operate, either with some changes or under completely new provisions.

So, my question is: Does your association favour maintaining the power to create the money supply in Canada under Clause 72 of the present Bank Act which is based on cash and secondary reserves thus allowing charter banks to create a considerable proportion of the money supply in our country? It is a Fundamental question. I hope, Mr. Chairman, that it is clear and I would also like the reply to be as clear and precise as possible.

The Chairman: Mr. Lambert, if I may interrupt at this point, the two witnesses have already been asked that question

[Text]

exprimé beaucoup de réserves à ce sujet. Mais je vais leur permettre de le faire de nouveau, si vous le désirez.

M. Lambert (Bellechasse): S'il vous plaît.

Mr. Bray: We are not at variance in any fundamental way with the mechanism for controlling, increasing and decreasing Canada's money supply. We operate with that system and are not at variance with that arrangement as it exists at present.

Le président: Monsieur Lambert.

M. Lambert (Bellechasse): D'après votre réponse, monsieur le témoin, vous êtes en accord avec le fonctionnement actuel de la création d'une partie importante de la masse monétaire par les banques à charte, fondée sur une réserve fractionnaire; vous ne vous opposez pas à cela, Si vous ne vous y opposez pas, je me demande, ce que votre mémoire vient faire à l'occasion de la révision de la Loi remaniant la législation bancaire. C'est à mon point de vue, le point fondamental de la révision de cette Loi. Pour moi, les opérations bancaires, avec leur système de comptabilité, etc . . . , c'est formidable.

Je suis en désaccord cependant, comme membre de ce Parlement, comme membre de ce Comité, quand on laisse aux banques à charte ce pouvoir extraordinaire, discrétionnaire, de la création de la masse monétaire au profit des banques à charte. J'ai toujours cru pour ma part, monsieur le président, et monsieur le témoin, qu'un système monétaire dans un pays devait être un instrument de mesure des valeurs des choses et des services, ainsi qu'un instrument d'échange. Or c'est une mesure importante, un instrument important, tout comme le système métrique ou le système avec lequel nous vivons actuellement pour établir le degré de chaleur ou de froid, pour établir également la quantité de telle a telle chose qui doit être fournie aux consommateurs, lorsque l'on dit 16 onces c'est une livre, ou lorsque l'on dit par exemple que 34 livres c'est un boisseau. Eh bien moi, je pense qu'on ne doit pas laisser cela à la discrétion d'une institution qui cherche à faire des profits. D'après votre réponse, vous approuvez cette méthode, ce procédé qui laisse aux banques à charte ce pouvoir discrétionnaire de créer des dépôts à même des réserves fractionnaires, ce qui leur permet de faire des profits fabuleux et en même temps, de contrôler les autres nations au point de vue commercial, à cause de la masse monétaire qui est de X p. 100 de la production nationale brute. Si vous approuvez cela, je me demande ce que vous venez faire ici. De deux choses l'une: ou vous êtes pour le Bill C-15 qui assure la continuité des opérations bancaires permises par la Loi antérieure qui a été sanctionnée par le Parlement en 1967, ou vous êtes contre. On ne peut pas servir deux maîtres à la fois.

• 2145

Moi, en tant que parlementaire, je veux que les banques continuent leurs opérations dans notre pays. Elles remplissent une fonction importante. Elles fonctionnent en vertu d'une comptabilité formidable. Ce que je n'approuve pas dans la loi actuelle, pas plus que dans celle qu'on nous propose, c'est qu'on permet la création d'une masse monétaire importante au Canada et la réalisation de profits à même cette masse monétaire, aux dépens des Canadiens qui travaillent. Si vous approuvez cette disposition de la loi, je pense qu'il est inutile

[Translation]

and have expressed a great deal of reservation in answering it. However, I will allow them to reply once again, if you wish.

Mr. Lambert (Bellechasse): Please.

M. Bray: Nous ne voyons rien à redire quant au système de contrôle des fluctuations de la masse monétaire au Canada. Nous fonctionnons à l'intérieur du système et nous n'y voyons aucune objection à l'heure actuelle.

The Chairman: Mr. Lambert.

Mr. Lambert (Bellechasse): From your reply, sir, you seem to agree with the present system of charter banks creating a considerable portion of the money supply on a cash and secondary reserve basis; you have no objections to it. Therefore, I wonder what the reason is for your representation here at the time of the Bank Act revision. In my opinion, this is the crucial part of the revision of the Act. Personally, I feel banking with its accounting system and so forth, is all very impressive.

Nonetheless, as a member of Parliament and of this Committee I do not agree that charter banks should be given this special and discretionary power to create the money supply to their own advantage. Through you Mr. Chairman to the witness, I have always believed, personally, that a monetary system should be an instrument with which to measure values, goods and services, as well as an instrument of exchange. Now, it is an important guide, an important instrument, like the metric system or the system we now use to determine the degree of heat or cold, or to establish the quantity of a consumer good, for instance, that 16 ounces is one pound, or that 34 pounds is a bushel. So I do not feel that this discretion should be left up to a profit-making institution. From your reply I gather that you approve of this method, of this procedure which bestows charter banks with the discretionary power to create deposits cash and secondary reserves, which allows them to make fabulous profits while, at the same time, controlling other countries commercially thanks to the money supply which is X per cent of the gross national product. Since you support this system, I am wondering what the reason is for your appearance here today. You either support Bill C-15 which provides for the continuation of banking under the preceding act adopted by Parliament in 1967, or you oppose it. You can not serve more than one master at a time.

As a parliamentarian, I want banks to continue operating in this country. They fulfill an important role. They work according to an elaborate accounting system. What I disagree with in the present Act as well as in the proposed legislation, is the fact that a considerable part of the money supply in Canada and of the profit on that money supply is made at the expense of working Canadians. If you support this provision in the bill, then there is no need for further discussion. However, should you wish to see amendments brought to the legislation, I, for

[Texte]

de parlementer. Mais si vous voulez qu'on essaie d'apporter des modifications, moi, pour ma part, je suis prêt à vous entendre et à étudier très sérieusement vos propositions. Et je voudrais vous permettre, en vertu de la loi, d'effectuer des opérations qui sont de nature à bien servir notre pays et qui vous permettent en même temps de réaliser des profits raisonnables. Mais je ne suis pas prêt à vous donner des pouvoirs qui doivent être réservés au gouvernement, par l'intermédiaire du ministre des Finances.

Merci, monsieur le président.

Le président: Je vais demander aux témoins s'ils ont des commentaires à faire. Vous avez dépassé largement votre temps, mais je vais toutefois leur permettre de parler s'ils ont des commentaires à faire sur vos remarques, monsieur Lambert.

Do you have any remarks, Mr. Bray?

Mr. Bray: There certainly is in our view a different level of disagreement with Bill C-15 than the one which you have been addressing. We, perhaps, are out of date, out of style or out of tune with your view, we see the banking system as a responder to the initiatives of the Bank of Canada in the creation of funds, the creation of Canada's money supply. Either to reduce it or increase it is in response to the initiatives of the Bank of Canada, they are not left to do this on their own or of their own volition. Therefore, if you feel that there is something wrong with Canada's money supply changes, perhaps you might be looking to the wrong party. We are inclined to say that the banks are passive in this role, responding to initiatives of the Bank of Canada.

There is, however, a different level of disagreement with all the proposals of Bill C-15. Even though we can agree with you that the banks are the first to be able to take advantage of increases in Canada's money supply in as much as they are the executory arm of the Bank of Canada to implement such changes in the money supply and, therefore, get the full thrust of any changes in the money supply to their benefit, that does not mean they should be the only type of financial institution in Canada; that does not mean they should take on the acquisition of specialized equipment, aircraft, ships, logging equipment, over-the-road vehicles and hold them for rent. We suggest if they are allowed leasing privileges, they will soon be leasing land and buildings. And we ask you, why not? And if that is the kind of role you want banks to fulfil, if you want depositors' funds placed in long-term assets, however good they might be, then you need to be concerned at that level. If they are going to be permitted unrestrained entry into the mortgage market, then you need to be concerned for all the other financial institutions at present resident there. And if the whole idea behind Bill C-15 is to increase and improve competition in Canada's financial services market, there is a totally different level of criticism of Bill C-15 from what you have addressed.

[Traduction]

one, am ready to hear you out and to consider your proposals very seriously. I would like to allow you, under the legislation, to operate in such a way as to serve our country well while, at the same time, making reasonable profit. However, I am not ready to give you powers which should be exclusive to the government through the Minister of Finance.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: I will ask the witnesses whether they have any comments to make. You have gone well beyond your time, but I will allow them to answer if they have anything to say, Mr. Lambert.

Auriez-vous des commentaires à faire, monsieur Bray?

M. Bray: Nous ne voyons certes pas les mêmes objections que vous au Bill C-15. Nos théories sont peut-être désuètes, nos points de vues ont peut-être passés de mode, ou, tout simplement, nous ne cadrons pas avec votre point de vue mais nous envisageons le système bancaire comme répondant aux initiatives de la Banque du Canada pour recréer des fonds et la masse monétaire du Canada. Les banques ne sont pas en mesure de réduire ou d'accroître cette masse de leur propre gré car elles dépendent des initiatives de la Banque du Canada. Donc, si vous estimez que quelque chose ne va pas avec les changements apportés à la masse monétaire, vous vous adressez peut-être à la mauvaise personne. Nous dirions que les banques jouent un rôle plutôt passif puisqu'elles doivent répondre aux initiatives de la Banque du Canada.

Toutefois, nous voyons des objections au Bill C-15 qui diffèrent de celles qui ont déjà été présentées. Nous voulons bien que les banques soient les premières à pouvoir profiter des augmentations de la masse monétaire au Canada pour autant qu'elles sont la partie exécutoire de la Banque du Canada qui doit appliquer des changements de la masse monétaire. Donc, elles tirent tous les profits des changements, ce qui ne veut pas nécessairement dire qu'elles devraient être les seules institutions financières au Canada. Cela ne veut pas dire non plus qu'elles devraient commencer à acheter de l'équipement spécialisé, des aéronefs, des navires, de l'équipement forestier et des véhicules pour les louer par la suite. Si l'on accorde le crédit-bail pour l'équipement, bientôt l'on se retrouvera avec le crédit-bail pour les terrains et les immeubles, et pourquoi pas? Si c'est là le rôle que l'on veut confier aux banques, si l'on veut que les dépôts soient ainsi placés à long terme, quelle que soit la valeur de ces placements, il y a certainement raison de s'inquiéter. Si les banques doivent avoir un accès illimité au marché des hypothèques, il faut s'inquiéter du sort des autres institutions financières qui œuvrent dans ce domaine actuellement. Si le but fondamental du Bill C-15 est d'accroître la concurrence dans le marché des services financiers au Canada, la critique à faire du Bill C-15 doit prendre une toute autre forme.

[Text]

• 2150

M. Lambert (Bellechasse): Monsieur le président, est-ce que mon temps est terminé?

Le président: Oui, de beaucoup, monsieur Lambert, si vous me permettez. Il reste dix minutes, j'ai encore deux noms sur ma liste. M. Lambert et M. Clermont veulent-ils se partager le temps qui nous reste.

M. Clermont: Non, merci.

Le président: Monsieur Lambert.

Mr. Lambert (Edmonton West): On the foreign bank limitations, what proportion of your membership are involved with the foreign non-bank financial corporations?

Mr. Bray: I do not know for sure. It is a substantial number of members. Some are not affected, affiliates of foreign banks, even though they may have foreign parentage—of foreign non-banks. But I do not know for sure. I have not canvassed the membership, Mr. Lambert, to learn in specific terms which ones are affected and not affected. A substantial number are.

Mr. Lambert (Edmonton West): The reason I am asking that is at page 12 you do indicate there will be, by reason of subclause 295(8), a drastic effect upon a member organization which somewhere in the line has a bank in its parentage.

Mr. Bray: Yes.

Mr. Lambert (Edmonton West): Then you will have again, as was pointed out, what is affiliate and what is not. All right.

Specifically, too, it would be most instructive—I have been asking now for about—in the previous bank revision and on this one too, to define the business of banking. One did not see that phrase in the past, but you certainly do this time in many places in the bill. What operations of your membership do you foresee so affected, or so disaffected?

Mr. Bray: I can give you the instance that is probably the most far reaching. At least three member companies in the State of Colorado are involved in what is called industrial banks. They are not banks. The Colorado Industrial Bank would not be a bank in Canada, because although it makes loans it does not take deposits. And it is not allowed to take deposits by the terms of that state's industrial bank act. But it is required by the same act to wear the name "industrial bank". And by the presence of that name, and only by the presence of that name no matter how insignificant that industrial bank might be in the hierarchy of that particular company, the Canadian companies would be placed as an affiliate of a foreign bank, no matter how small it might be, and it would bring them in to the Schedule B banking situation or the denial of its parent's guarantee.

Mr. Lambert (Edmonton West): It seriously affects it.

[Translation]

Mr. Lambert (Bellechasse): Has my time expired, Mr. Chairman?

The Chairman: You have exceeded your time by a wide margin, Mr. Lambert. Ten minutes remain and I still have two names on my list. I hope Mr. Lambert and Mr. Clermont will agree to share the remaining time.

Mr. Clermont: No thank you.

The Chairman: Mr. Lambert.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Dans le contexte des limites imposées aux banques étrangères, combien de vos membres sont associés à des intérêts financiers étrangers non bancaires?

M. Bray: Je n'en suis pas sûr. Leur nombre est important cependant. Il y en a qui ne sont pas touchés, même s'ils sont affiliés à des banques étrangères, même si leurs sociétés-mères sont étrangères. Je ne puis l'affirmer avec certitude toutefois. Je n'ai pas fait le tour des membres, monsieur Lambert, afin de déterminer ceux qui sont touchés et ceux qui ne le sont pas. Un grand nombre est touché.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): La raison pour laquelle je vous pose la question est qu'à la page 13 de votre mémoire vous indiquez qu'en vertu de l'alinéa 295(8) ceux de vos membres qui ont une banque dans leur lignée seront durement touchés.

M. Bray: En effet.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Une fois de plus, comme vous l'avez souligné, la question est de savoir ce qui est une filiale et ce qui n'en n'est pas. Très bien.

Il serait aussi intéressant de savoir, et je pose la question depuis des années, j'en ai parlé lors du remaniement antérieur de la législation bancaire et j'en parle maintenant, ce qu'est la définition d'opérations bancaires. L'expression n'était pas tellement utilisée dans le passé, mais elle revient à plusieurs reprises dans le bill. Quels sont ceux de vos membres qui sont touchés et quels sont ceux qui ne sont pas touchés?

M. Bray: Je puis vous citer le cas où les conséquences sont probablement les plus marquées. Au moins trois compagnies membres dans l'État du Colorado ont quelque chose à voir avec ce qui est convenu d'appeler des banques industrielles. Il ne s'agit pas vraiment de banques. La *Colorado Industrial Bank* ne serait pas considérée comme banque au Canada puisque, même si elle effectue des prêts, elle ne reçoit pas de dépôts. La loi sur les banques industrielles de cet État ne lui permet d'ailleurs pas de recevoir des dépôts. La même loi cependant la force à s'appeler "banque industrielle". Or, le seul fait qu'elle porte ce nom, nonobstant la place insignifiante qu'elle peut occuper dans la lignée des compagnies canadiennes, place cette dernière dans la catégorie des compagnies affiliées à des banques étrangères. Peu importe si elles sont petites. Elles se retrouvent à l'annexe B de la loi où sera refusé la garantie de la compagnie-mère.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Elles sont sérieusement touchées.

[Texte]

Mr. Bray: Either way seriously affects it, reduces its ability to compete. It is counterproductive to the aims and objects of this bank revision.

Mr. Lambert (Edmonton West): On the other hand, though, are you looking at just 5 per cent of the business your member companies do if what you indicate on page 12 is the effect of the foreign bank limitations in Bill C-15?

Mr. Bray: I do not know for sure, sir, but I think it would be closer to 50 per cent than 5 per cent.

• 2155

Mr. Lambert (Edmonton West): Close to 50 per cent.

Mr. Bray: Yes, sir. But I do not know the numbers for sure. I hesitate to name the corporations and so forth.

The Chairman: It would be at the upper end rather than at the lower end.

Mr. Bray: Closer to 50 per cent than to 5 per cent.

Mr. Lambert (Edmonton West): How do you propose, then, that the foreign banks who are operating, about forty or fifty of them in the country now—there are ways of sanitizing them, I suppose. Some of them maybe come up to Schedule B, foreign banks or our banks, but many of them will not be affected and there is nothing in the bill outside of the prohibition on the guarantees by the parent that will cease operation. They will continue.

This is the point that bothers me or I have missed something. I want to talk to the Inspector General of Banks about this because that is one of the pressures on for an early implementation of Bill C-15, that foreign banks, operating as they are now without any controls, may move in to such a significant point that we will never be able to get rid of them. And if they are going to operate without supervision, then we have got a problem.

Mr. Bray: Supervision is one word, Mr. Lambert; throttling is another.

Mr. Lambert (Edmonton West): Well, look, I grant you and it may be that the proposals within here are wrong. I mean, the limitation on the number here are wrong. I mean, there is a limitation on the number of branches, the 15 per cent of business and business. An how that is going to be determined no one has yet been able to point out, and again, some of the effects of proposed Section 295.

Mr. Bray: Part of the amendment or the proposals that we would endorse is contained in the department's proposed amendments to the bill, particularly with respect to proposed Section 28. And I reported to my directors last week on this encouraging sign, that the proposed amendment to proposed Section 28 would give the facility to the Minister of Finance to grandfather an existing number of branches. And I was told only today that if I turn the page, this is the last two years into maximum of ten.

Now, how can it be possible that in the name of improved competition, a company in our membership with 260 branches

[Traduction]

M. Bray: D'une façon ou d'une autre, elles sont sérieusement touchées, leur aptitude à faire concurrence est réduite. Ce résultat va à l'encontre de l'objectif du remaniement de la législation bancaire.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Mais tenez-vous compte uniquement du 5 p. 100 d'affaires menées par vos compagnies membres dans ce que vous indiquez à la page 12 de votre mémoire comme étant les limites imposées aux banques étrangères par le Bill C-15?

M. Bray: Je n'en suis pas sûr, mais je pense que la proportion serait beaucoup plus près de 50 p. 100 que de 5 p. 100.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Près de 50 p. 100.

M. Bray: Oui, monsieur, mais je n'en suis pas sûr. J'hésite à citer les noms des sociétés et ainsi de suite.

Le président: C'est un pourcentage assez important.

M. Bray: Ce serait plus près de 50 p. 100 que de 5 p. 100.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Alors comment proposez-vous que les banques étrangères qui en ont environ 40 ou 50 au pays actuellement... je présume qu'il y a des façons de les assainir. Certaines relèveront probablement de l'annexe B, à titre de banque étrangère ou canadienne, mais beaucoup y échapperont. Il n'y a rien dans le bill à cet effet sauf l'interdiction sur les garanties des maisons-mères de cesser les opérations. Elles vont continuer.

C'est cela qui me tracasse. J'ai peut-être manqué quelque chose. J'ai l'intention d'en discuter avec l'inspecteur général des banques parce que c'est l'une des premières contraintes dans l'application du Bill C-15. Les banques étrangères qui fonctionnent actuellement sans le moindre contrôle, pourront s'installer en si grand nombre que nous ne pourrions plus jamais nous en débarrasser. Si nous leur permettons de fonctionner sans surveillance, alors nous avons un problème.

M. Bray: Monsieur Lambert, il y a une différence entre surveiller et étrangler.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Ma foi, j'en conviens, et il se peut que ces propositions ne soient pas les bonnes. Je parle de la limite sur le nombre de succursales, 15 p. 100 des affaires. Personne n'a encore pu dire comment on déterminerait cela. Il y a aussi l'incidence probable du nouvel article 295.

M. Bray: Une partie des amendements ou les propositions que nous appuierions sont contenues dans les amendements proposés par le Ministère, surtout en ce qui a trait à l'article 28 du bill. C'est encourageant et j'en ai parlé à mes directeurs la semaine dernière. L'amendement proposé à l'article 28 du bill permettrait au ministre des Finances de reconnaître toutes les succursales existantes. Hier, on m'a dit que si je tourne la page, c'est pour les deux dernières années et un maximum de 10.

Comment est-ce possible qu'au nom d'une meilleure concurrence, une de nos compagnies-membres ayant 260 succursales

[Text]

would be able to continue to do business with five? How is it possible, when another company in my membership with 160 branches—they have been in this country for 60 years—how is it going to be possible for it to turn around and do business with a maximum of five branches?

The Inspector General I think gave the answer. I think it was to a question by Mr. Clermont—that he was not very knowledgeable of the state of foreign bank affiliates in this country when the bill was first drafted. And, I suggest, this is one of the most glaring examples of the state of his information at the time the bill was drafted.

Mr. Lambert (Edmonton West): Well, it obviously indicates that in this part of the bill, they are going to have to go back to the drafting board.

Mr. Bray: Either that or suffer, so far as my membership is concerned, a drastic reduction in competition in companies that have been here for half a century or more.

Mr. Lambert (Edmonton West): All right. That is all, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Lambert.

Monsieur Clermont.

M. Clermont: Merci, monsieur le président. Je n'ai qu'une question relativement à l'article 5.10 du mémoire où on dit ceci:

La période troublée que nous vivons en ce moment dans le domaine financier, n'est certes pas le moment d'abandonner la prudence traditionnelle relative aux investissements bancaires dans les hypothèques résidentielles, si l'on veut, notamment, préserver et renforcer la concurrence dans le marché canadien des hypothèques.

Vous nous avez dit que depuis les dix dernières années ou depuis cinq ans, le prêt hypothécaire résidentiel est un domaine où vous avez connu une certaine expansion. Et vous spécifiez surtout le domaine des hypothèques en second rang. Laissez-vous entendre que les banques, si on enlevait le plafond de 10 p. 100, seraient très intéressées à aller vers les prêts hypothécaires en deuxième rang?

• 2200

Mr. Johnstone: The banks are active in the second-mortgage market today, sir, and have been for the last several years.

Mr. Clermont: What do you mean by "active"?

Mr. Johnstone: They are actively promoting and making second-mortgage loans against residential properties, as are the trust companies and the mortgage-lending institutions. The finance companies institutionalized the granting of second mortgages back in the early 1960s. There was an equity area over and above the amount that the institutional lenders were prepared to advance by way of first mortgages, and the finance and loan companies recognized an investment opportunity in those areas. Today the banks and the mortgage and trust companies are all prepared to make second-mortgage loans. If they are not making a high-ratio mortgage loan, where they are advancing 90 or 95 per cent on an insured basis, they do

[Translation]

puisse continuer à fonctionner avec 5? Comment une autre compagnie-membre ayant 160 succursales et qui existe depuis 60 ans, pourrait-elle continuer à fonctionner avec seulement 5 succursales?

Je crois que l'inspecteur général a dit que c'était en réponse à une question de M. Clermont, que lors de la rédaction du bill il n'était pas très au courant de la situation des succursales des banques étrangères au pays. Je prétends que c'est l'un des exemples les plus frappants du peu d'information qu'il possédait lors de la rédaction de ce bill.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Ma foi, cela indique évidemment qu'ils vont devoir repenser cette partie du bill.

M. Bray: Soit cela ou bien subir une diminution draconienne du pouvoir de concurrence pour les compagnies qui sont ici depuis un demi-siècle et plus, du moins pour nos membres.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Très bien. C'est tout, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Lambert.

Mr. Clermont.

Mr. Clermont: Thank you, Mr. Chairman. I have only one question on Item 5.10 of the brief where it says;

These unsettled financial times are not the right time to vacate traditional cautions regarding bank investments in residential mortgages, particularly if the preservation and strengthening of competition in Canada's mortgage market is the objective being served.

You said that during the last five or ten years you have known a certain development in the field of residential mortgages. You specify that it is mostly in the field of second mortgages. Do you mean that if the ceiling of 10 per cent was abolished, the bank would be interested in going into the second mortgage field?

M. Johnstone: Les banques prêtent beaucoup en hypothèques du 2^e rang, et ce depuis plusieurs années.

M. Clermont: Que voulez-vous dire par «beaucoup»?

M. Johnstone: Elles font beaucoup de publicité sur les prêts en deuxième hypothèque sur les propriétés résidentielles, comme le font les compagnies de fiducie et les institutions de prêts hypothécaires. Les compagnies de finance ont institutionnalisé les prêts en deuxième hypothèque au début des années 60. Il y avait une valeur nette en plus de la somme que les prêteurs conventionnels étaient prêts à accorder en première hypothèque, et les compagnies de finance y ont vu une possibilité d'investissement. De nos jours les banques ainsi que les compagnies de fiducie et de prêts hypothécaires sont toutes prêtes à accepter des hypothèques du 2^e rang. Dans les cas où elles n'accordent pas d'hypothèques élevées, où elles prêtent

[Texte]

provide second-mortgage loan accommodation. It has been an expanding area of the market for members of our industry, but the banks are already active participants in it.

M. Clermont: Merci, monsieur le président.

Thank you, gentlemen.

The Chairman: Thank you, Mr. Clermont. I must apologize to Mr. Philbrook, we have run out of time.

Mr. Philbrook: Not even one little question?

The Chairman: It will have to be very quick—that long.

Mr. Philbrook: A quick one. One of the great financial needs right now is for small business. Are you involved in that area? Do you have any comments to make on it?

The Chairman: Loans to small business?

Mr. Bray: We are very much involved in that area. I guess in the sales finance and commercial financing area, the industry started with accommodating the needs of small business. The majority of our accounts are small businessmen with the private sector's response to the need of small businessmen, as opposed to the public sector with the Federal Business Development Bank.

Mr. Philbrook: Will the new Bank Act changes help you to be more competitive with the big banks in helping small business?

Mr. Bray: The new Bank Act changes, without a doubt, will force us to be more competitive in all our markets.

Mr. Philbrook: Good. Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. Philbrook. I would like to thank the representatives of the Association of Canadian Financial Corporations, Mr. Bray, the President, and Mr. Johnstone for appearing before the Committee this evening.

The next meeting of this subcommittee will be held tomorrow morning in this same room and with representatives of the Royal Bank. At 11 o'clock we will have representatives of the Canadian Imperial Bank of Commerce. This meeting is now adjourned to the call of the Chair. Thank you very much.

[Traduction]

jusqu'à 90 ou à 95 p. 100 de la valeur assurée, elles offrent des prêts en deuxième hypothèque. Ce fut un secteur d'expansion du marché pour les membres de notre secteur, mais les banques y sont déjà actives.

Mr. Clermont: Thank you, Mr. Chairman.

Merci, messieurs.

Le président: Merci, monsieur Clermont. Je m'excuse auprès de M. Philbrook, mais il ne nous reste plus de temps.

M. Philbrook: Même pas pour une petite question?

Le président: Elle devra être très courte... comme ça.

M. Philbrook: Elle sera courte. L'un des plus grands besoins financiers actuellement est le financement de la petite entreprise. Êtes-vous actifs dans ce domaine? Avez-vous des commentaires là-dessus?

Le président: Les prêts aux petites entreprises?

M. Bray: Nous sommes très actifs dans ce domaine. Je pense que dans le domaine des ventes à tempérament des prêts commerciaux, l'industrie a commencé par répondre aux besoins des petites entreprises. Je pense que la plupart de nos clients sont des petites entreprises, c'est le secteur privé qui répond aux besoins des petites entreprises, par opposition au secteur public avec la Banque fédérale de développement.

M. Philbrook: La nouvelle Loi sur les banques permettra-t-elle aux grandes banques d'aider les petites entreprises? Cela vous rendra-t-il plus concurrentiel?

M. Bray: Il va sans dire que les changements de la nouvelle Loi sur les banques va nous obliger à être plus concurrentiels sur tous nos marchés.

M. Philbrook: Bon. Merci.

Le président: Merci, monsieur Philbrook. Je tiens à remercier les représentants de l'Association des compagnies de finance canadiennes, M. Bray, le président, et M. Johnstone, d'avoir comparu devant nous ce soir.

La prochaine séance du comité aura lieu demain matin dans cette même pièce et nous entendrons les représentants de la banque royale. A 11 heures, nous aurons des représentants de la Banque canadienne impériale de commerce. La séance est levée. Merci bien.

APPENDIX "FTEA-7-B"

Submission
to the
Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs
of the House of Commons
on Bill C-15

by
Association of Canadian Financial Corporations
Toronto, Ontario January 29, 1979

RE BILL C-15

1. INTRODUCTION

- 1.1 We, the members of the Association of Canadian Financial Corporations (ACFC) are pleased to present to you for your consideration our views on Bill C-15, An Act To Revise The Bank Act, Etc.
- 1.2 We have made several similar representations during the past few years. On this occasion we intend to confine our comments to those concerns which we feel most in need of your attention and respectfully refer you to the supplements to this submission, which are copies of our submissions to
- the Senate Committee, on the White Paper, December 1, 1976;
 - the Senate Committee, on Bill C-57, September 8, 1978;
 - the Senate Committee, Questions on Bill C-15, November 9 and 22, 1978; and in a separate cover
 - a set of tables of operational data on finance companies in Canada.

2. SUMMARY REVIEW

- 2.1 Our study of the White Paper and the resultant bill has led us to conclude unequivocally that the much extolled promise of increased competition in the field of "banking" in Canada will be fulfilled - if it is fulfilled at all - at the expense of a reduction in the number and strength of bank competitors in other financial fields such as to effect an actual reduction in the degree of competition in the total financial services market in Canada through the life of this Bank Act to the detriment of Canadians and their enterprises.

3. AN EXAMPLE

- 3.1 The several arguments which follow will demonstrate this basic concern. Now we ask you to consider one brief example that illustrates the validity of our conclusion.

- 3.2 By virtue of a foreign bank somewhere in its corporate family, a financial corporation may be required - under Section 295(8) - to become a Schedule B bank. The company would then be required to reduce its assets by several hundreds of millions of dollars to \$500 million, and not grow thereafter. The latter limitation would not be difficult to comply with because the company will also be required to reduce its number of branches across the country from 200 to a maximum of five.
- 3.3 Alternatively, under the same section, the financial corporation would be denied the guarantee of its securities by its foreign parent. As a consequence, there would be a reduction in the supply of funds made available by investing Canadians to that financial corporation, and such funds as are made available would come at a higher price, to render the corporation less competitive.
- 3.4 For the financial corporation to select between these two alternatives is to select between two evils. By these provisions the number of banks in Canada may be increased, but it is obvious that those provisions will reduce, not increase, competition within the totality of the financial services markets in Canada and that the sources of supply of financial services to Canadians will have contracted, not expanded, whichever alternative is selected.

4. ABOUT FINANCIAL CORPORATIONS

4.1 Structure of Competition:

Financial corporations operate within a competitive structure of both larger and smaller sets of financial intermediaries dominated by banks as demonstrated in the following table:

PRIVATE SECTOR FINANCIAL INTERMEDIARIES IN CANADA
In order of size, end of 1977

	Cdn. \$ Assets* (\$ billions)	Per Cent of Total	Number of Firms (est)	2-Yr. Growth (\$ billions)
1. Chartered banks, including QSB	104.1	42.0	12	25.9
2. Pension funds	28.8e	11.6	1,000's	7.9
3. Life insurance companies	27.1e	10.9	100	4.8
4. Credit unions	23.9	9.6	1,000's	8.5
5. Trust companies	23.2	9.4	100	8.6
6. Finance and leasing corporations	13.4	5.4	100	2.1
7. Mortgage/investment trust companies	11.0e	4.4	100	2.0
8. Investment dealers and mutual funds	8.4e	3.4	100	0.9
9. Property and casualty insurance companies	8.0e	3.2	100	2.6
Total	248.0	100.0	-	63.3

* For non-banks, a fractional amount of foreign assets may be included.

e Estimates based on data available at November 1, 1978.

Sources: Statistics Canada, Financial Institutions, Cat. No. 61-006;
Statistics Canada, Financial Flow Accounts, Cat. No. 13-002; and
Bank of Canada Review.

4.2 Financial Intermediaries:

Financial corporations are financial intermediaries no less than banks, trust companies, and credit unions, etc. We borrow funds in one market and employ those funds in other markets. Financial corporations borrow primarily from other corporations; banks borrow primarily from the general public.

4.3 Investors:

We collectively raise about \$100 million each working day, mostly from other financial corporations, notably insurance companies. We pay about fifty cents in interest charges out of every income-dollar we earn. Our sophisticated investors permit us a stable average debt-to-equity ratio of 5 to 1 and we maintain a times-interest-earned ratio of about 1.5 to 1. By way of contrast, banks collectively have doubled their debt-to-equity ratio since the early 1960's to cause it to rise to over 23 to 1, based primarily upon depositors' funds, while their times-interest-earned ratio has dropped to 1.18 to 1 from a high of over 2 to 1 in the 1950's.

4.4 Markets:

We collectively provide financial services to an estimated 1.5 million Canadians each year who request our help. Our services are varied. The most important, by dollar value, are:

TOTAL OUTSTANDINGS (O/S), end of 1977	- \$11.0 billion;
- Consumer Goods Sales Financing	- \$ 2.4 billion O/S;
- Commercial Goods Sales Financing	- \$ 2.4 billion O/S;
- Merchant Inventory Financing	- \$ 2.1 billion O/S;
- Personal Cash Loans	- \$ 1.8 billion O/S;
- Equipment Leasing	- \$ 1.0 billion O/S;
- Residential Mortgages	- \$ 0.9 billion O/S.

We initiated most of these services for Canadians at a time when other financial institutions were unwilling to do so.

4.5 Our continued presence, if permitted on an equitable basis, will continue to ensure that Canadians will be able to benefit from the innovative competition we have become noted for during our sixty-year existence in Canadian financial markets.

MAJOR CONCERNS

5. RESIDENTIAL MORTGAGES

- 5.1 As has been shown, investing in residential mortgages is the smallest of our six major portfolios. Yet, the topic is important to us for two reasons:
- 5.2 First, it has been one of our growth portfolios, particularly second mortgages, since we institutionalized that market in the post-war period to increase the amount of funds available, lower second mortgage rates, and provide funding for rural and recreational properties. Under the provisions of Bill C-15, we foresee banks bringing their massive lending and borrowing power to bear on the first mortgage market, thereby applying severe pressure on the existing participants in that market, notably trust and insurance companies, and indirectly applying severe pressure on the secondary mortgage market wherein we are resident.
- 5.3 Second, residential mortgages have traditionally been a prohibited investment for banks and the reasons for the tradition are important considerations for evaluating both the mortgages and leasing proposals in Bill C-15.
- 5.4 During the eighty years of their existence prior to 1954, investing in residential mortgages was prohibited banks because the long-term of the usual mortgage was inconsistent with the short-term deposits that banks used to finance themselves. The tradition was broken when a post-war Canada was facing a severe housing shortage, and when the Bank Act was amended in 1954, it allowed banks to invest in residential mortgages if they were NHA insured.

- 5.5 In the Bank Act amendments which occurred in 1967, the traditional caution regarding the use of short-term bank funds for investment in long-term residential mortgages was reinforced when Parliament allowed banks to issue debentures for the first time and also to hold residential mortgage investments that were not insured by NHA providing that the total of the mortgage investment was limited to the sum of their issued debentures and 10 per cent of their demand deposits. In this way, with the exception of the reference to 10 per cent of demand deposits, banks are required to match their residential mortgage investment with relatively long-term debenture issues.
- 5.6 Bill C-15 would remove the 10 per cent limitation that now exists in the Bank Act. We ask, 'Why'. There is no housing shortage. In major cities across Canada, with the possible exception of those in Alberta, an over-supply of housing is in evidence. There is not likely to be a housing shortage during the decade this Bank Act will be in force. Canada's family and household formation statistics are not buoyant. A turn-around from Canada's low and falling birthrate is not expected to take place during the next decade. It appears as if banks' interests - and not the public interest - are being served by the proposals in Bill C-15.
- 5.7 But what if these proposals would adversely affect the public interest? The White Paper argues that the 10 per cent limitation has not been reached by the banks on aggregate and it has been suggested this represents prudence on behalf of the bankers such as to make the 10 per cent limitation unnecessary. That reasoning is specious. Through the term of ten years since 1967 interest rates have been rising and it would have been folly for bankers to invest in long-term, fixed-interest residential mortgages while interest rates were rising. Now interest rates are at record high levels. It is acknowledged that the inflation rate is the largest single component in today's interest rates.

Governments around the world are dedicated to the task of reducing the inflation rate, and if they succeed, interest rates will peak out. When this trend becomes evident, unless restrained by limitation in this Act, bankers will be prone to invest heavily in residential mortgages without regard for the fact that two-thirds of their funds are, in fact, thirty-day borrowings.

- 5.8 It could be argued that mortgages are no longer long-term investments. While it is true that the twenty or thirty year mortgage has been replaced by the five year mortgage and that the five year mortgage is likely to be replaced with terms of even shorter duration, it is also true that these shorter terms are a response by lenders to rising interest rates and that a turn-around in rates will induce mortgage lenders to once again lengthen term.
- 5.9 With restraints removed, terms lengthened, and interest rates on a general trend down to more normal levels, banks will be enticed to bring their full lending power to bear such as to jeopardize the fortunes and perhaps the existence of their much smaller competitors in that field. Competition would be weakened or removed from the marketplace in such an eventuality and the dependence of the people of Canada on banks for their mortgage fund requirements will have increased to their detriment.
- 5.10 These unsettled financial times are not the right time to vacate traditional cautions regarding bank investments in residential mortgages - particularly if the preservation and strengthening of competition in Canada's mortgage market is the objective being served.
- 5.11 WE RESPECTFULLY RECOMMEND THAT THE WORDING AND INTENT OF SECTION 75(4) OF THE EXISTING BANK ACT BE INSERTED IN BILL C-15 AS SUBSECTION 3 OF SECTION 175 THEREOF.

6. EQUIPMENT LEASING

- 6.1 Equipment leasing is our second smallest portfolio, yet it is important to us because it is our fastest growing portfolio. The potential market for equipment leasing in Canada is substantial. Since we introduced this method of financing to the Canadian economy in the middle 50's, we have developed the expertise to cope with the unique problems of this type of financing. We feel that leasing is a financial activity that is distinctly appropriate for financial corporations.
- 6.2 The nature of a corporations' liabilities carry implications for the nature of the assets that corporation may acquire. Financial corporations have learned not to "borrow short to lend long". Financial corporations on average have 50 per cent of their funds on a long-term basis of several years and it is safe for them to enter into long-term equipment leases. By way of contrast, banks have less than 1/3 of their funds under contract for a term of longer than thirty days and it is imprudent for short-term funds to be committed to long-term leases.
- 6.3 Some definitions may help:
- A "financial" lease (the synonym is "full payout" lease) is one in which the sum of the rental payments through the term of the lease is sufficient to reconstitute the lessor's investment in the equipment, to cover the lessor's costs, and to make a reasonable profit contribution. The term of the lease is usually for the entire economic life of the equipment and any value that might be thought of as "residual" and used in the calculation of the rental payment is therefore limited to the anticipated scrap value, if any, of the equipment at the end of the lease.
 - A "tax oriented" financial lease is one in which the lease rental payments have been adjusted downwards to reflect all or part of the applicable capital cost allowance the lessor intends to claim on the equipment.

- A "residual" lease is not a "financial" lease because the term of the lease is shorter than the life of the equipment, the rental payments do not completely reconstitute the lessor's investment and administration costs, and the anticipated market value of the equipment at the end of the lease is relied upon to recoup those short-falls.

- 6.4 Section 172(1)(i) would permit banks to engage in financial leasing of moveable property.
- 6.5 Leasing involves the ownership of physical property which is held for rent. The physical property that is the object of leasing in Canada includes such as railroad rolling stock; highway rolling stock; intercontinental jet aircraft; ocean-going vessels; highly specialized forestry, manufacturing, mining, and construction equipment; and all kinds of office and business equipment. In leasing, the ownership of the goods to be leased is acquired by the lessor and rented under contract to the lessee. No transfer of ownership is effected by a lease transaction, although the lease may contain a purchase option which binds the lessor to specified conditions of sale and provides the lessee with an option to effect the acquisition in accord therewith at a specified time or times during the lease term.
- 6.6 Because a sale is not effected, a lease is not a financial claim with the status of a conditional sales agreement or a loan. In the event of default by a lessee, the lessor's legal action is likely to be a suit for damages - unpaid rental payments and actual and proveable damages.
- 6.7 In view of the fact that it is depositors' funds that will be invested in bank leases, it may be well to consider the special risks that are attracted to moveable property, as distinct from

real estate. Planes, trucks, and ships, can be the subject of international travel. Moveable property can be stolen and, if employed in the frontier areas of Canada, lost. Because the property is moveable, the precise location of the security cannot always be known. The equipment can be employed in dangerous situations, such as mine and construction sites in remote regions. The equipment is subject to rapid technical obsolescence - unlike land and buildings. It is easier to evaluate with reliability the future value of real estate properties than it is to anticipate scrap and residual values of moveable equipment. The rights and obligations of the parties to a lease are not the same as those under a loan or a conditional sales contract, and in this regard, we specifically refer to the fact that the lessor (together with the lessee) is held responsible for accidents involving his equipment in some jurisdictions. It would be safer for banks to be able to lease real property rather than moveable industrial equipment.

- 6.8 Bill C-15 is inconsistent in its concern over bank investments. Section 175(1) amends the previous Bank Act such as to ensure that a collateral mortgage by a bank is included within the 75 per cent of value limitation that section contains. Because real property is better security than moveable property, it is inconsistent for Bill C-15 to then permit banks to engage in industrial equipment leasing which, in effect, is 100 per cent, no downpayment financing. The inconsistency is then compounded by the regulations which would permit banks to enter into contracts providing for a 20 per cent residual value - the sum of the lease payments would reconstitute only 80 per cent of the bank's investment.
- 6.9 Looking forward, if banks are to be permitted leasing of industrial equipment in this Bank Act, on what logical grounds can banks be denied the right to lease residential and commercial land and buildings?

All arguments to resist bank leasing of real estate will have been outflanked. The potential market for the sale and leaseback of real property exceeds by many times the potential market for the leasing of industrial equipment. Because of the extra risks attracted by moveable equipment, there can be no doubt that a real estate lease portfolio would be substantially safer than an equipment leasing portfolio.

6.10 If Parliament grants banks the right to enter into equipment leases, it will have altered an essential principle contained in this and all previous Bank Acts, namely that banks should be restricted in their right to own physical and real property. We respectfully submit that there is a danger that this breach of principle will be the source of consternation when it is carried forward to its logical conclusion. For instance, of what value will the 75 per cent mortgage limitation be if banks can go to 100 per cent by using the documentation of a lease.

6.11 Finally, if banks are permitted direct leasing, there will probably be a contraction of competition in the leasing market. The immense economic size of banks and their advantages of having privileged financial information on potential leasing customers will probably replace all non-bank lessors in the marketplace.

6.12 WE RESPECTFULLY REQUEST THE DELETION OF SECTION 172(1)(i) FROM BILL C-15.

7. FOREIGN BANK LIMITATIONS

- 7.1 Some members of ACFC are subsidiaries of foreign non-bank financial corporations. We have interpreted Bill C-15 to permit such corporations to continue to do business in Canada without reference to this Act unless a foreign bank is present in the family of its affiliated companies.
- 7.2 In those instances where a foreign bank is in evidence in the family of companies to which the Canadian financial corporation belongs, we understand that Sections 294 through 299 would apply, and Section 295(8) therein would disallow
- ". . . a non-bank affiliate of a foreign bank
that carries on as part of its business any
aspect of the business of banking. . ."
- the use of its parent's guarantee of its securities, without Ministerial approval. Thus are the Canadian affiliates of foreign banks to be encouraged to elect to become subject to this Act as a Schedule B bank. This is the situation from which our original example was drawn.
- 7.3 Clearly, intentionally reducing the competitive position of the non-bank is not designed to directly increase competition for Canada's banks. But just as evident, turning a finance company that has operated in comparative freedom into a Schedule B bank with all the constraints this Act would impose on that class of bank will certainly reduce competition for Canada's banks.
- 7.4 WE RECOMMEND THAT SECTION 295(8) BE DELETED IN ORDER TO SERVE THE PUBLIC INTEREST OF INTENSIFIED COMPETITION FOR BANKS IN CANADA.
- 7.5 WE FURTHER RECOMMEND THAT SECTION 2(1)(j) BE AMENDED BY DELETING THE WORDS THAT OCCUR AFTER THE WORDS
- ". . . paragraph (c) or (e)"
- ON LINE 24 OF PAGE 5 OF BILL C-15,
AS AN UNNECESSARY IMPEDIMENT TO COMPETITION FOR BANKS IN CANADA.

7.6 We appreciate the direction of the Department's proposal to amend Section 28 of Bill C-15 so as to allow the Minister the discretion to grant a foreign bank subsidiary to

" . . . have branches not otherwise permitted by this Act if . . . "

The proposal does not go far enough, however.

7.7 WE RESPECTFULLY SUGGEST THAT THE PROPOSAL TO AMEND SECTION 28 BE ITSELF AMENDED TO APPLY WITH EQUAL FORCE TO A FINANCIAL CORPORATION, INCLUDING AN AFFILIATE OF A FOREIGN BANK, THAT CONVERTS TO BECOME A SCHEDULE B BANK.

7.8 Again referring to Section 295(8)

" . . . a non-bank affiliate of a foreign bank that carries on as part of its business any aspect of the business of banking . . . "

the definition of "non-bank affiliate of a foreign bank" in Section 295(1) is so broad and the meaning of "any aspect of the business of banking" is so all-embracing of business activities that we anticipate all manner of manufacturing, mining, transport, agricultural, fishing, forestry, construction, processing, and distribution companies to be subject to subsections (7) and (8) of Section 295. Surely, this is not intended.

7.9 WE RESPECTFULLY RECOMMEND THAT SUBSECTIONS (7) THROUGH (10) OF SECTION 295 BE EXPUNGED FROM THE BILL.

OTHER IMPORTANT CONSIDERATIONS

8. VEHICLE LEASING

- 8.1 Several of the members of ACFC are active - some exclusively so - in the field of financing automobiles and trucks. Their concern is that, if banks should be permitted to lease these vehicles, the dealer networks that now serve the public may become uneconomic.
- 8.2 Canada's banks are nationwide and some of the major banks have over one thousand branches each. The demand for vehicle leasing that could be generated through such a branch network would permit banks to en masse their purchasing power to purchase fleets of vehicles directly from manufacturers. This would undoubtedly weaken dealer networks and could leave Canadians without adequate service facilities in the future. Just as important is the fact that over-the-road vehicles attract extra risks to lessors.
- 8.3 WE RESPECTFULLY RECOMMEND THAT BANKS SPECIFICALLY BE DENIED THE POWER TO LEASE AUTOMOTIVE VEHICLES - CARS AND TRUCKS.

9. DEFINITION OF DEPOSIT

- 9.1 No single word is as significant in Bill C-15 as the word "deposit," yet that word is not defined. The definition is fundamental to whether one's business is a "bank" - if one makes loans. The qualification, "transferable by order", does not remove the need for a definition of the term "deposit". The distinction between "bank" and "non-bank" is based upon the word "deposit".
- 9.2 During the life of this Bank Act, it is not impossible that a new transfer system will emerge, namely the Electronic Funds Transfer System. A definition of "deposit" is basic to a membership in the Canadian Payments Association, and thus to a position in the system to transfer electronic money whereby one can obtain for one's own use all the information such transfers inherently impart. Once established the EFT system will grow rapidly because computers require volume to be economic. The information on the system will need to be retrievable in order to establish proof of payment. That same information is essential to the functions of investing in equity and debt financial instruments. Financial institutions not on the EFT system will be forced to access such information through their competitors. Thus non-depository financial intermediaries - life insurance companies, pension funds, mutual funds, and financial corporations - will be forced to obtain data on their clients from depository institutions such as banks, trust companies, and credit unions.
- 9.3 For the above reason it is essential that, for EFT purposes, a definition of deposit should be made to include words that describe financial transfers to non-depository financial intermediaries, such as
- insurance premiums,
 - pension contributions,
 - mutual fund share purchases, and
 - finance company payments.
- Otherwise, these important financial intermediaries will find themselves relegated to a second-class status.

10. IN CONCLUSION

- 10.1 On behalf of the members of the Association of Canadian Financial Corporations, whose names are attached, we are grateful for the opportunity to present our concerns to you and we would be glad to expand on them to you or your designates at your request.



January 25, 1979

LIST OF MEMBERS

Acadia Acceptance Company Limited - Vancouver, B.C.
Ace Finance Corporation Ltd. - Montreal, Que.
Associates Capital Corporation - Willowdale, Ont.
Avco Financial Services Canada Limited - London, Ont.
Beneficial Finance Co. of Canada - Willowdale, Ont.
Canadian Acceptance Corporation Limited - Toronto, Ont.
Candev Financial Services - London, Ont.
Citizens Finance Co. Ltd. - Kitchener, Ont.
Commercial Credit Corporation Limited - Toronto, Ont.
Danforth Finance Co. - Toronto, Ont.
FinanceAmerica Canada Limited - Oakville, Ont.
Ford Motor Credit Company of Canada, Limited - Oakville, Ont.
Genelcan Limited - Toronto, Ont.
General Motors Acceptance Corporation of Canada, Limited - Toronto, Ont.
Hamilton Discount Corporation, Limited - Hamilton, Ont.
Household Finance Corporation of Canada - Toronto, Ont.
International Harvester Credit Corporation of Canada, Limited - Hamilton, Ont.
Laurentide Financial Corporation Ltd. - Vancouver, B.C.
Superior Acceptance Corporation Limited - Toronto, Ont.
Traders Group Limited - Toronto, Ont.
Triad Financial Services - Willowdale, Ont.
Tri-State Financial Group - Toronto, Ont.

APPENDICE «FTEA-7-B»



ASSOCIATION OF CANADIAN
FINANCIAL CORPORATIONS

ASSOCIATION DES COMPAGNIES
FINANCIERES CANADIENNES

Suite 1001, 21 St. Clair Ave. East, Toronto, Ontario, M4T 1L9 (416) 967-4277

Mémoire
pour le
Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques
de la Chambre des Communes
sur le Bill C-15

Présenté par
l'Association des compagnies financières canadiennes
Toronto, Ontario Le 29 janvier 1979

BILL C-15

1. INTRODUCTION

- 1.1 Nous, les membres de l'Association des compagnies financières canadiennes (ACFC) avons l'honneur de soumettre à votre considération nos vues sur le Bill C-15, une Loi remaniant la Loi sur les banques, etc.
- 1.2 Au cours des dernières années, nous avons eu l'occasion de vous présenter des mémoires similaires. Aujourd'hui, nous entendons limiter nos commentaires aux préoccupations qui nécessitent votre meilleure attention et, respectivement, aux suppléments de ce présent mémoire qui sont des exemplaires de nos mémoires précédents, adressés au
- Comité du Sénat, sur le Livre Blanc, le 1^{er} décembre 1976;
 - Comité du Sénat, sur le Bill C-57, le 8 septembre 1978;
 - Comité du Sénat, questions sur le Bill C-15, les 9 et 22 novembre 1978;
- sous pli séparé
- Un jeu de tableau des données sur les opérations des compagnies financières au Canada.

2. SOMMAIRE

- 2.1 Notre étude du Livre Blanc et du Bill qui en est résulté nous ont conduits à conclure de façon certaine que la promesse tant vantée d'une concurrence accrue dans le domaine de la banque au Canada se réalisera - si jamais elle se réalise - aux dépens d'une réduction du nombre et de la force des concurrents des banquiers dans d'autres domaines financiers qui entraînera une réduction réelle du degré de concurrence dans le marché pris dans son ensemble des services financiers au Canada, pendant toute la durée de cette Loi sur les banques, et ce, au détriment des Canadiens et de leurs entreprises.

3. ILLUSTRATION

- 3.1 Les quelques arguments qui suivent vont apporter la preuve de cette préoccupation fondamentale. Nous vous demandons de simplement considérer un bref exemple qui illustre la validité de notre conclusion.
- 3.2 En vertu du fait qu'une banque étrangère ferait partie de sa famille sociale, une compagnie financière peut être requise, selon la section 295(8) - de devenir une banque de l'annexe B: une telle compagnie serait alors obligée de réduire ses avoirs de plusieurs centaines de millions de dollars jusqu'à \$500 millions, et de ne plus s'accroître ultérieurement. Cette dernière limitation ne serait pas difficile à observer, car la compagnie sera également obligée de réduire le nombre de ses succursales à travers le pays, de 200 à un maximum de cinq.
- 3.3 Sinon, selon la même section, la compagnie financière n'aurait pas le droit de faire garantir ses valeurs mobilières par sa société mère étrangère. Il en découlerait par conséquent, une réduction de la fourniture des fonds offerts par les investisseurs canadiens à ladite compagnie financière, et de tels fonds disponibles coûteraient plus cher au point de rendre ladite compagnie moins concurrentielle.
- 3.4 Pour la compagnie financière, devoir choisir entre ces deux solutions équivaut à choisir entre deux maux. Ces dispositions sans doute augmenteraient le nombre des banques au Canada, mais il est évident qu'elles réduiront et n'augmenteront pas la concurrence considérée dans l'ensemble du marché des services financiers au Canada, et qu'en fin de compte, les sources de fournitures de services financiers aux Canadiens seront diminuées et non pas augmentées, quelle que soit la solution choisie.

4. QUANT AUX COMPAGNIES FINANCIÈRES

4.1 Structure de la concurrence:

Les compagnies financières exercent leur activité dans le cadre d'une structure concurrentielle de groupes d'intermédiaires financiers, grands et petits, dominés par les banques, comme le tableau suivant le démontre:

INTERMÉDIAIRES FINANCIERS DU SECTEUR PRIVÉ, AU CANADA Par ordre de grandeur, fin de 1977

	Avoirs* Can.\$ (en milliards)	du total	Nombre de firmes (est)	Croissance 2 ans (en milliards)
1. Banque à charte, y compris la B.E.Q.	104.1	42.0	12	25.9
2. Régimes de pension	28.8e	11.6	1,000's	7.9
3. Compagnies d'assurance-vie	27.1e	10.9	100	4.8
4. Caisses d'épargne et de crédit	23.9	9.6	1,000's	8.5
5. Compagnies de fiducie	23.2	9.4	100	8.6
6. Compagnies financières et de crédit-bail	13.4	5.4	100	2.1
7. Compagnies de placements immobiliers et de prêts hypothécaires	11.0e	4.4	100	2.0
8. Courtiers en valeurs mobilières et fonds de placement	8.4e	3.4	100	0.9
9. Sociétés d'assurance-biens et risques divers	8.0e	3.2	100	2.6
Total	<u>248.0</u>	<u>100.0</u>	<u>-</u>	<u>63.3</u>

* Pour les établissements non bancaires, un montant fractionnaire des avoirs étrangers peut être inclus.

e Estimations fondées sur les données disponibles au 1^{er} novembre 1978.

Sources: Statistiques Canada, Institutions financières, n° du cat. 61-006;

Statistiques Canada, Comptes de mouvement financier, n° du cat. 13-002, et

Revue de la Banque du Canada.

4.2 Intermédiaires financiers:

Les compagnies financières sont des intermédiaires financiers au même titre que les banques, les compagnies fiduciaires et les caisses d'épargne et de crédit, etc. Nous empruntons des fonds sur un marché et les employons dans d'autres marchés. Les compagnies financières font leurs emprunts en priorité auprès d'autres compagnies; les banques, fondamentalement, font leurs emprunts auprès du public en général.

4.3 Les investisseurs:

Pris ensemble, nous rassemblons environ \$100 millions chaque jour ouvrable, dont la plus grande partie provient d'autres compagnies financières et notamment des compagnies d'assurance. Nous payons environ cinquante cents en intérêts sur chaque dollar de revenu que nous gagnons. Nos investisseurs experts en la matière nous permettent d'atteindre une moyenne stable dette-fonds propre dans un rapport de 5 à 1, et nous maintenons un rapport d'environ 1.5 à 1 entre notre profit et les intérêts payés. Les banques au contraire, prises ensemble, ont doublé leur rapport dette/fonds propres depuis le début des années 60 jusqu'à provoquer un accroissement atteignant plus de 23 à 1, et ce, sur la base fondamentalement des fonds des déposants, alors que leur rapport profit-intérêt payé est tombé à 1.18 jusqu'à 1, à partir d'un maximum ce plus de 2 à 1, dans les années 50.

4.4 Marchés:

Tous ensemble, nous fournissons des services financiers à un nombre estimé à 1.5 million de Canadiens qui nous demandent assistance chaque année. Nos services sont divers. Les plus importants, en dollars, sont les suivants:

TOTAL DES COMPTES À RECEVOIR, FIN DE 1977	- \$11.0 milliards;
- Financement des ventes de biens de consommation	- \$ 2.4 milliards;
- Financement des ventes de biens commerciaux	- \$ 2.4 milliards;
- Financement des inventaires des commerçants de marchandises durables	- \$ 2.1 milliards;
- Prêts personnels au comptant	- \$ 1.8 milliard;
- Crédit-bail pour équipement	- \$ 1.0 milliard;
- Hypothèques résidentielles	- \$ 0.9 milliard.

Nous avons commencé à fournir ces services aux Canadiens à un moment où d'autres institutions financières ne désiraient pas le faire.

- 4.5 Notre présence continue, si elle est permise sur une base équitable, continuera à assurer les Canadiens qu'ils peuvent bénéficier d'une concurrence innovatrice pour laquelle nous sommes devenus bien connus depuis nos soixante ans d'existence dans les marchés financiers canadiens.

PRÉOCCUPATIONS MAJEURES

5. HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES

- 5.1 Comme cela vient d'être indiqué, les placements dans les hypothèques résidentielles constituent le plus petit de nos six portefeuilles les plus importants. Cependant, ces investissements sont d'un grand intérêt pour nous pour deux raisons:
- 5.2 Tout d'abord, c'est l'un de nos portefeuilles qui n'a cessé de grandir, particulièrement dans le domaine des hypothèques en second rang, depuis que nous avons institutionnalisé le marché dans la période d'après-guerre pour augmenter le montant des fonds disponibles, pour diminuer les taux des hypothèques en second rang et enfin, pour fournir les financements des propriétés immobilières rurales et récréatives. Selon les dispositions du Bill C-15, nous prévoyons que les banques vont, par la puissance de leurs prêts et de leurs emprunts massifs, influencer le marché des hypothèques en premier rang, en créant ainsi une forte pression sur ceux qui participent actuellement à ce marché, notamment sur les compagnies d'assurance et de fiducie, sans parler de la pression sévère qui sera appliquée au marché des hypothèques de second rang dans lequel nous nous trouvons.

- 5.3 En deuxième lieu, les banques, traditionnellement, se sont vues interdire les investissements dans les hypothèques résidentielles, et les motifs à la base de cette tradition sont importants à considérer, pour évaluer les propositions du Bill C-15 dans le domaine des hypothèques et du crédit-bail.
- 5.4 Les banques, au cours des quatre-vingts ans qui ont suivi leur fondation jusqu'à 1954, s'étaient vues interdire les placements dans des hypothèques résidentielles, car ces derniers, à long terme, étaient incompatibles avec les dépôts à court terme que les banques utilisaient pour les financer. Cette tradition fut abandonnée lorsque le Canada d'après-guerre eut à faire face à une sévère pénurie de logements, qui entraîna un amendement à la Loi sur les banques en 1954, lequel permit aux banques de faire des investissements dans les hypothèques résidentielles si elles jouissaient de l'assurance de la Loi nationale sur l'habitation.
- 5.5 Dans les amendements de la Loi sur les banques, qui entrèrent en vigueur en 1967, la prudence traditionnelle relative à l'utilisation des fonds bancaires à court terme pour des placements dans des hypothèques résidentielles à long terme fut renforcée lorsque le Parlement autorisa les banques à émettre des emprunts-obligations pour la première fois, de même qu'à faire des placements dans des hypothèques résidentielles, même si ces dernières n'étaient pas assurées en vertu de la Loi nationale sur l'habitation, à condition toutefois que l'investissement total hypothécaire soit limité au montant de leurs emprunts-obligations et à 10 pour cent des dépôts exigibles immédiatement. C'est de cette manière qu'à l'exception de la clause de 10 pour cent sur les dépôts exigibles immédiatement, les banques étaient requises de faire concorder leurs placements dans des hypothèques résidentielles aux emprunts-obligations à relativement long terme.

- 5.6 Or, le Bill C-15 éliminerait cette restriction de 10 pour cent qui existe actuellement dans la Loi sur les banques. Nous nous demandons "Pourquoi?" Il n'y a aucune pénurie de logements. En fait, dans les plus grandes villes du Canada, à l'exception peut-être de celles de l'Alberta, il existe une offre de logements plus importante que la demande. Il n'est pas vraisemblable qu'il y ait une pénurie de logements au cours de la décennie pendant laquelle cette Loi sur les banques sera en vigueur. La famille canadienne et les foyers, d'après les statistiques, sont loin de s'accroître. Un renversement de la baisse du taux de naissances au Canada n'est pas à prévoir au cours de la prochaine décennie. Tout se passe comme si l'intérêt des banques - et non pas l'intérêt public - se trouve défendu par les propositions du Bill C-15.
- 5.7 Mais, qu'advierait-il si ces propositions affectaient défavorablement l'intérêt général? Selon le Livre Blanc, la limitation au 10 pour cent n'a pas été atteinte par les banques prises ensemble, et que ce fait indique une certaine prudence de la part des banquiers qui permettrait de penser que cette limitation de 10 pour cent est devenue inutile. Ce raisonnement est spécieux. Au cours des dix dernières années depuis 1967, les taux d'intérêt se sont accrus et c'eût été folie pour les banquiers de faire des placements à long terme dans des hypothèques résidentielles à intérêt fixe, au moment même où les taux d'intérêt ne cessaient de croître. Aujourd'hui, les taux d'intérêt ont atteint des sommets records. Il est également établi que le taux d'inflation constitue le facteur le plus important à lui seul des taux d'intérêt si élevés d'aujourd'hui. Tous les gouvernements du monde à l'heure actuelle s'efforcent de réduire le taux d'inflation et s'ils y parviennent, les taux d'intérêt tout naturellement vont commencer à baisser. Si cette tendance devait se confirmer, les banquiers, à moins que cette loi ne les en empêche, seront enclins à investir fortement dans les hypothèques résidentielles sans égard au fait que les deux tiers de leurs fonds sont en réalité des emprunts à trente jours.

- 5.8 On pourrait soutenir que les hypothèques ne sont plus des investissements à long terme. Il est vrai en effet que l'hypothèque de vingt ou trente ans a été remplacée par l'hypothèque de cinq ans, et qu'une hypothèque de cinq ans va probablement être remplacée par d'autres d'une durée éventuellement plus courte, il n'est reste pas moins que ces durées plus courtes sont une réaction par les prêteurs aux taux d'intérêt, et qu'un renversement de tendance dans les taux d'intérêt vont incliner les prêteurs sur hypothèques à accroître leur durée.
- 5.9 En face d'une élimination des restrictions, d'un prolongement de la durée des hypothèques et d'une tendance à la baisse des taux d'intérêt jusqu'à des niveaux normaux, les banques seront tentées de faire jouer la force de leur puissance de prêt jusqu'à mettre en danger le sort, et peut-être l'existence, de leurs concurrents plus petits dans ce domaine. Un affaiblissement de la concurrence, ou même sa disparition du marché s'ensuivrait, et le peuple du Canada, à son détriment, se verrait dépendre de plus en plus des banques pour répondre à ses besoins de financement d'hypothèques.
- 5.10 La période troublée que nous vivons en ce moment dans le domaine financier, n'est certes pas le moment d'abandonner la prudence traditionnelle relative aux investissements bancaires dans les hypothèques résidentielles, si l'on veut, notamment, préserver et renforcer la concurrence dans le marché canadien des hypothèques.
- 5.11 NOUS RECOMMANDONS DONC TRÈS RESPECTUEUSEMENT QUE LA LETTRE ET L'ESPRIT DE LA SECTION 75(4) DE L'ACTUELLE LOI SUR LES BANQUES SOIENT INSÉRÉS DANS LE BILL C-15 À TITRE DE SOUS-SECTION 3 DE LA SECTION 175 DE LADITE LOI.

6. CRÉDIT-BAIL POUR ÉQUIPEMENT

- 6.1 Le crédit-bail pour équipement est notre deuxième plus petit portefeuille et pourtant il est très important pour nous, car c'est le portefeuille qui s'accroît le plus vite. Le marché potentiel pour le crédit-bail pour l'équipement au Canada est considérable. Depuis que nous avons introduit cette méthode de financement dans l'économie canadienne au milieu des années 50, nous avons amélioré notre compétence et notre expérience, afin de maîtriser les problèmes uniques de ce type de financement. Nous avons la conviction que le crédit-bail est une activité financière qui convient de façon particulièrement adéquate aux compagnies financières.
- 6.2 La nature des obligations d'une compagnie limite implicitement la nature des avoirs qu'une compagnie peut acquérir. Les compagnies financières ont appris à ne pas "emprunter à court terme pour prêter à long terme". Les compagnies financières en général ont 50 pour cent de leurs fonds à long terme pour plusieurs années, et c'est dès lors en toute sécurité qu'elles peuvent conclure des crédits-baux à long terme pour des équipements. En revanche, les banques ont moins d'un tiers de leurs fonds en vertu de contrat pour des durées supérieures à trente jours, et il est imprudent de placer des fonds à court terme dans des crédits-baux à long terme.
- 6.3 Où quelques définitions sont utiles:
- Un "crédit-bail financier" (son synonyme est un crédit-bail "totalement remboursé") est un crédit-bail selon lequel le total des loyers payés pendant toute la durée du contrat suffit à reconstituer l'investissement du bailleur dans l'équipement, à couvrir le bailleur de ses frais, et à contribuer à lui faire faire un profit raisonnable. La durée du crédit-bail correspond habituellement à la durée économique complète de l'équipement, et toute valeur qui serait censée être "résiduelle" et qui est utilisée dans le calcul du loyer est par conséquent, limitée à la valeur anticipée de rebut ou ferraille s'il en existe, de l'équipement à la fin du crédit-bail.

- Un crédit-bail financier, "de conception fiscale", est un contrat selon lequel les paiements du loyer ont été réduits afin de refléter les amortissements applicables, en totalité ou en partie, dont le bailleur entend se prévaloir sur ledit équipement.
- Un crédit-bail "résiduel" n'est pas un crédit-bail financier, car sa durée est plus courte que la durée prévue de l'équipement, car les paiements ne reconstituent pas intégralement l'investissement du bailleur ni ne couvrent ses frais d'administration, et enfin parce que la valeur du marché anticipée de l'équipement, à la fin du crédit-bail, est prise en considération pour compenser ces lacunes.

6.4 La section 172(1)(i) permettrait aux banques de traiter des crédits-baux financiers relatifs à la propriété mobilière.

6.5 Un crédit-bail implique la propriété de l'objet physique qui est offert en location. Les propriétés physiques qui sont l'objet de crédits-baux au Canada peuvent comprendre des objets tels que le matériel roulant pour chemin de fer, le matériel roulant sur route, les avions jet intercontinentaux, les vaisseaux transatlantiques, des équipements hautement complexes pour l'industrie du bois, pour la fabrication, l'exploitation des mines et la construction, et enfin, tous les équipements variés de bureau ou de traitement de l'information. Dans le crédit-bail, la propriété des biens à louer est acquise par le bailleur, puis louée selon un contrat au locataire. Le crédit-bail ne transfère pas de droit de propriété, bien que le contrat puisse contenir une clause d'achat par option qui lie le bailleur à certaines conditions spécifiques de vente et fournit au locataire une option qui lui permet l'acquisition de l'objet, en conformité du contrat, à une date ou à des dates déterminées, pendant la durée du crédit-bail.

- 6.6 Comme aucune vente n'a lieu, un crédit-bail ne constitue pas une réclamation financière fondée sur un contrat de vente conditionnelle ou sur un prêt. Si le locataire viole l'une ou l'autre de ces obligations, l'action judiciaire du bailleur sera vraisemblablement un procès en dommages et intérêts pour loyer non payé et réparation des dommages réels prouvés.
- 6.7 En considération du fait que ce sont les fonds des déposants qui seront investis dans des crédits-baux effectués par les banques, on ferait bien d'envisager les risques spéciaux attachés à la propriété mobilière en tant que distincts de ceux afférant aux propriétés immobilières. Les avions, les camions et les navires peuvent voyager d'un pays à l'autre. Les propriétés mobilières peuvent être volées, et si elles sont utilisées dans le Grand Nord du Canada elles peuvent se perdre. Comme ces propriétés sont mobilières, et par conséquent, peuvent se déplacer, l'emplacement précis de la garantie qu'elles offrent n'est pas toujours connu. L'équipement peut être aussi employé dans des situations dangereuses, comme dans les mines ou sur des chantiers de construction de régions éloignées. Ces équipements sont aussi sujets à une désuétude technique rapide, contrairement aux terrains et aux immeubles. Il est certes plus facile d'évaluer avec certitude la valeur future de propriétés immobilières, plutôt que d'anticiper les valeurs résiduelles ou de ferraille d'un équipement mobilier. Les droits et les obligations des parties à un crédit-bail ne sont pas les mêmes que ceux d'un contrat de vente conditionnelle ou d'un prêt, et à cet égard, nous nous référons spécifiquement au fait que le bailleur (de même que le locataire) est tenu pour responsable des accidents dans lesquels son équipement est impliqué, dans certaines circonscriptions judiciaires. Il serait plus sûr pour les membres de faire des crédits-baux pour des propriétés immobilières plutôt que pour des équipements industriels mobiliers.

- 6.8 Le Bill C-15 n'est pas logique dans ses préoccupations au sujet des investissements bancaires. La section 175(1) amende la Loi sur les banques antérieure pour donner toute assurance qu'une hypothèque subsidiaire accordée par une banque est incluse dans le 75 pour cent de la limitation de la valeur que cette section contient. Comme une propriété immobilière constitue une meilleure garantie qu'une propriété mobilière, il est illogique que le Bill C-15 autorise les banques à traiter des crédits-baux pour des équipements industriels qui, effectivement, sont un investissement à 100 pour cent, sans paiement immédiat à valoir. Cette incohérence est de plus renforcée par une recommandation qui permettrait aux banques de conclure des contrats prévoyant une valeur résiduelle de 20 pour cent, c'est-à-dire des contrats dans lesquels la somme de tous les paiements du loyer ne reconstituerait que le 80 pour cent de l'investissement de la banque.
- 6.9 Pour aller plus loin, on peut dire que si les banques étaient autorisées à faire des crédits-baux pour des équipements industriels, par cette Loi sur les banques, comment pourrait-on logiquement leur refuser le droit de faire des crédits-baux pour des terrains et immeubles résidentiels et commerciaux? Tous les arguments qui s'opposent à l'autorisation pour les banques de louer des propriétés immobilières seraient ainsi battus en brèche. Car, le marché potentiel pour la vente avec contrat de location des propriétés immobilières dépasse de loin le marché potentiel pour les crédits-baux pour équipements industriels. À cause des risques supplémentaires qui sont attachés à un équipement mobilier, il n'y a pas de doute qu'un portefeuille de location de propriété immobilière serait considérablement plus sûr qu'un portefeuille de crédits-baux d'équipement.
- 6.10 Si le Parlement accorde aux banques le droit de conclure des crédits-baux pour équipement, le Parlement porterait atteinte à un principe essentiel contenu dans cette Loi sur les banques et dans toutes les lois sur les banques antérieures, selon lequel le droit des banques à être propriétaires d'une propriété immobilière et

physique doit être limité. Nous soutenons donc très respectueusement que le danger existe que la violation d'un tel principe soit la source d'un ressentiment lorsqu'elle serait portée jusqu'à sa conclusion logique. À titre d'exemple, on peut se demander quelle est la valeur de la restriction du 75 pour cent relative aux hypothèques si les banques peuvent aller jusqu'à 100 pour cent en utilisant le système du crédit-bail.

6.11 Enfin, si l'on devait permettre aux banques de traiter le crédit-bail directement, on créerait une diminution de la concurrence sur ce marché. Les dimensions économiques immenses des banques et les avantages qu'elles ont de posséder des renseignements financiers privilégiés sur les clients potentiels de crédits-baux auront pour effet d'éliminer les bailleurs qui ne sont pas des banques du marché.

6.12 EN CONSÉQUENCE, NOUS DEMANDONS TRÈS RESPECTUEUSEMENT LA SUPPRESSION DE LA SECTION 172(1)(i) DU BILL C-15.

7. LES INSTRUCTIONS RELATIVES AUX BANQUES ÉTRANGÈRES

7.1 Quelques membres de l'ACFC sont des filiales de sociétés financières étrangères non bancaires. Selon notre interprétation du Bill C-15, nous considérons qu'il permettrait à de telles compagnies de continuer à déployer leur activité au Canada sans se référer à cette Loi sur les banques, sauf si une banque étrangère faisait partie de la famille de ces compagnies affiliées.

7.2 Dans les cas où une banque étrangère fait partie de toute évidence de la famille des compagnies à laquelle la Compagnie financière canadienne appartient, nous comprenons que les sections 294 et jusqu'à la section 299 s'appliqueraient, et que la section 295 (8) qui s'y trouve incluse, ne permettrait pas

"... qu'un établissement non bancaire membre d'un groupe bancaire étranger, dont une partie des activités relève du secteur bancaire..."

puisse utiliser la garantie de sa société mère pour ses valeurs mobilières, sans l'approbation du Ministre. C'est ainsi que les compagnies canadiennes affiliées à des banques étrangères vont se trouver encouragées à choisir de se soumettre à cette Loi sur les banques en tant que banques de l'annexe B. C'est là la situation dont nous avons tiré notre premier exemple.

- 7.3 Il est clair que la diminution intentionnelle de la position concurrentielle d'un établissement non bancaire n'a pas pour but d'augmenter directement la concurrence pour les banques du Canada. Il est évident au contraire qu'en transformant une compagnie financière qui avait déployé son activité dans une liberté relative en une banque de l'annexe B avec toutes les restrictions que cette présente loi lui imposerait, à ce titre, réduira certainement la concurrence que l'on souhaite apporter aux banques du Canada.
- 7.4 NOUS RECOMMANDONS DONC QUE LA SECTION 295(8) SOIT SUPPRIMÉE AFIN DE SERVIR L'INTÉRÊT GÉNÉRAL GRÂCE À UNE CONCURRENCE INTENSIFIÉE POUR LES BANQUES AU CANADA.
- 7.5 NOUS RECOMMANDONS EN OUTRE QUE LA SECTION 2(1)(j) SOIT MODIFIÉE PAR LA SUPPRESSION DES MOTS QUI SE TROUVENT APRÈS LES MOTS "...paragraphe (c) ou (e)", DANS LE TEXTE ANGLAIS, LIGNE 24 DE LA PAGE 5 DU BILL C-15, COMME CELA A DÉJÀ ÉTÉ ÉLIMINÉ DANS LE TEXTE FRANCAIS CORRESPONDANT, PAGE 3, LIGNE 17 DU TEXTE FRANCAIS DU BILL C-15, ET CE, À TITRE D'OBSTACLE INUTILE À LA CONCURRENCE DES BANQUES AU CANADA.

7.6 Nous reconnaissons la valeur du but poursuivi par la proposition du Département, d'amender la section 28 du Bill C-15, afin d'autoriser le Ministre, à sa discrétion, de permettre à une filiale d'une banque étrangère

"...d'avoir des succursales qui ne seraient pas autorisées, autrement, par cette loi si...";
cette proposition toutefois ne va pas assez loin.

7.7 NOUS SUGGÉRONS TRÈS RESPECTUEUSEMENT QUE LA PROPOSITION DE MODIFIER LA SECTION 28 SOIT ELLE-MÊME AMENDÉE POUR S'APPLIQUER AVEC UNE FORCE ÉGALE À UNE COMPAGNIE FINANCIÈRE, Y COMPRIS À UNE FILIALE D'UNE BANQUE ÉTRANGÈRE QUI SE TRANSFORME, POUR DEVENIR UNE BANQUE, SELON L'ANNEXE B.

7.8 Nous nous référons une fois de plus à la section 295(8)

"...un établissement non bancaire, membre d'un groupe bancaire étranger, dont une partie des activités relève du secteur bancaire...";

la définition d'un établissement non bancaire membre d'un groupe bancaire étranger dans la section 295(1) est tellement large, et la signification "d'une partie des activités qui relève du secteur bancaire" recouvre tellement d'activités commerciales que nous avons le droit d'anticiper que toutes sortes de compagnies manufacturières, minières, de transport, agricoles, de pêcheries, d'exploitation des forêts, de construction, de procédés de fabrication et enfin, de distribution, seront soumises aux sous-sections (7) et (8) de la section 295. Ce ne peut pas être vraiment l'intention du Législateur.

7.9 EN CONSÉQUENCE, NOUS RECOMMANDONS TRÈS RESPECTUEUSEMENT QUE LES SOUS-SECTIONS (7) A (10) DE LA SECTION 295 SOIENT ÉLIMINÉES DU PROJET DE LOI.

AUTRES CONSIDÉRATIONS IMPORTANTES

8. CRÉDIT-BAIL POUR VÉHICULES

- 7.1 Plusieurs membres de l'ACFC déploient leur activité - quelques-uns exclusivement - dans le domaine de financement des automobiles et des camions. Ils craignent à juste titre que si les banques étaient autorisées à louer ces véhicules, les réseaux de concessionnaires qui sont aujourd'hui au service du public ne soient plus rentables.
- 8.2 Les banques du Canada s'étendent dans le pays tout entier, et quelques-unes des banques principales possèdent plus de mille succursales chacune. La demande pour des crédits-baux pour véhicules qui pourraient être créées par le truchement du réseau des succursales bancaires permettrait aux banques d'effectuer en masse, grâce à leur pouvoir d'achat, des acquisitions de parcs de véhicules directement des fabricants. Une telle situation à n'en pas douter, affaiblirait les réseaux des concessionnaires, et pourrait priver les Canadiens de services appropriés, dans l'avenir. Le fait que les véhicules routiers comportent des risques supplémentaires pour les bailleurs est d'une égale importance.
- 8.3 EN CONSÉQUENCE, NOUS RECOMMANDONS TRÈS RESPECTUEUSEMENT QU'IL SOIT INTERDIT SPÉCIFIQUEMENT AUX BANQUES DE CONCLURE DES CRÉDITS-BAUX POUR LES VÉHICULES AUTOMOBILES: VOITURES ET CAMIONS.

9. DÉFINITION DU DÉPÔT

- 9.1 Il n'y a pas de mot plus lourd de signification dans le Bill C-15 que le mot "dépôt", et pourtant, ce mot n'y est pas défini. La définition est fondamentale pour résoudre la question de savoir si l'activité d'une personne constitue une "banque", si cette personne effectue des prêts. La qualification "transférable sur ordre" ne supprime nullement la nécessité d'une définition pour le terme "dépôt". La distinction entre "une banque" et "un établissement non bancaire" est fondée sur le mot "dépôt".
- 9.2 Il n'est pas impossible qu'au cours de la durée de cette loi sur les banques, un nouveau système de transfert surgisse, nommément le système de transfert électronique des fonds. Une définition du terme "dépôt" est fondamentale pour l'admissibilité d'un membre dans l'Association canadienne des paiements et pour avoir ainsi sa place dans le système de transferts électroniques d'argent selon lequel une personne peut obtenir pour son propre usage tous les renseignements que ces transferts comportent en eux-mêmes. Sitôt qu'il aura été établi, le système de transfert électronique de fonds (T.E.F.) grandira rapidement, car les ordinateurs ont besoin d'un gros volume pour être rentables. L'information, faisant partie du système, a besoin de pouvoir être récupérée, afin d'établir la preuve d'un paiement. Cette même information est essentielle aux fonctions de placements dans des actions ordinaires ou dans des papiers valeur financiers. Les institutions financières qui ne feraient pas partie du système T.E.F. vont être forcées d'accéder à de tels renseignements par le truchement de leurs concurrents. Les intermédiaires financiers non-dépositaires tels que les compagnies d'assurance-vie, les régimes de pensions, les fonds de placement et les compagnies financières vont être contraints d'obtenir des données sur leurs clients, des institutions dépositaires, telles que les banques, les compagnies de fiducie et les caisses d'épargne et de crédit.

- 9.3 Pour cette raison, il est donc essentiel, en vue des buts que se propose le T.E.F., qu'une définition du dépôt soit trouvée qui inclue les mots qui décrivent les transferts financiers à des intermédiaires financiers non-dépositaires, tels que:
- primes d'assurance
 - contributions aux régimes de retraite
 - achats d'actions de fonds de placement, et
 - paiements aux compagnies financières.
- Faute de quoi, ces importants intermédiaires financiers vont se trouver relégués à une position de deuxième classe.

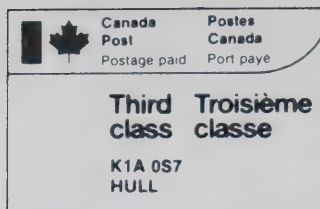
10. EN CONCLUSION

- 10.1 Au nom des membres de l'Association des compagnies financières canadiennes, dont les noms suivent en annexe, nous vous savons gré de l'occasion qui nous est donnée de vous soumettre nos préoccupations et nous vous remercions d'avance de vouloir bien nous permettre de nous y étendre, sur votre demande, lors d'une rencontre avec vous-mêmes ou avec vos délégués.

Le 25 janvier 1979

LISTE DES MEMBRES

Acadia Acceptance Company Limited - Vancouver, C.-B.
Ace Finance Corporation Ltd. - Montréal, Qué.
Associates Capital Corporation - Willowdale, Ont.
Avco Financial Services Canada Limited - London, Ont.
Beneficial Finance Co. of Canada - Willowdale, Ont.
Canadian Acceptance Corporation Limited - Toronto, Ont.
Candev Financial Services - London, Ont.
Citizens Finance Co. Ltd. - Kitchener, Ont.
Commercial Credit Corporation Limited - Toronto, Ont.
Danforth Finance Co. - Toronto, Ont.
Finance America Canada Limited - Oakville, Ont.
Ford Motor Credit Company of Canada, Limited - Oakville, Ont.
Genelcan Limited - Toronto, Ont.
General Motors Acceptance Corporation of Canada. Limited - Toronto, Ont.
Hamilton Discount Corporation, imited - Hamilton, Ont.
Household Finance Corporation of Canada - Toronto, Ont.
International Harvester Credit Corporation of Canada, Limited - Hamilton, Ont.
Laurentide Financial Corporation Ltd. - Vancouver, C.-B.
Superior Acceptance Corporation Limited - Toronto, Ont.
Traders Group Limited - Toronto, Ont.
Triad Financial Services - Willowdale, Ont.
Tri-State Financial Group - Toronto, Ont.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7
En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Association of Canadian Financial Corporations:

Mr. C. H. Bray, President;

Mr. J. D. Johnstone, Executive Vice-President of Canadian
Acceptance Corporation Limited.

De l'Association des compagnies financières canadiennes:

M. C. H. Bray, président;

M. J. D. Johnstone, vice-président exécutif de la Canadian
Acceptance Corporation Limited.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 32

Tuesday, January 30, 1979

Chairman: Mr. Robert Kaplan

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 32

Le mardi 30 janvier 1979

Président: M. Robert Kaplan

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Standing Committee on*

Finance, Trade and Economic Affairs

(SUBCOMMITTEE B)

Chairman: Mr. Jacques-L. Trudel

*Procès-verbaux et témoignages
du Comité permanent des*

Finances, du commerce et des questions économiques

(SOUS-COMITÉ B)

Président: M. Jacques-L. Trudel

RESPECTING:

Subject-matter of Bill C-15, the Banks and
Banking Law Revision Act, 1978.

CONCERNANT:

La teneur du Bill C-15, Loi de 1978 remaniant la
législation bancaire.

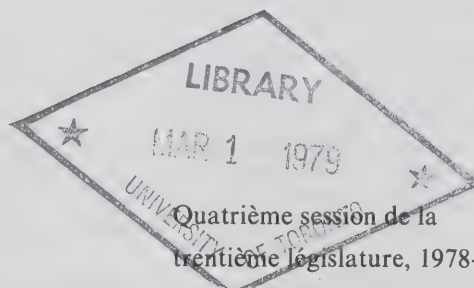
WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Fourth-Session of the
Thirtieth Parliament, 1978-79



Quatrième session de la
trentième législature, 1978-79

STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Robert Kaplan

Vice-Chairman: Mr. Jacques-L. Trudel

Messrs.

Clarke (*Vancouver*
Quadra)
Clermont
Collenette
Gray
Herbert

Johnston (*Westmount*)
Kempling
Lambert
(*Bellechasse*)
Lambert
(*Edmonton West*)

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES,
DU COMMERCE ET DES QUESTIONS
ÉCONOMIQUES

Président: M. Robert Kaplan

Vice-président: M. Jacques-L. Trudel

Messieurs

Leblanc (*Laurier*)
Lumley
Martin
McCain
Philbrook

Ritchie
Rynard
Saltsman
Stevens—(20)

(Quorum 11)

Le greffier du Comité

Mary MacDougall

Clerk of the Committee

SUBCOMMITTEE B

Chairman: Mr. Jacques-L. Trudel

Messrs.

Clarke (*Vancouver*
Quadra)
Clermont
Collenette

Gray
Lambert
(*Bellechasse*)

SOUS-COMITÉ B

Président: M. Jacques-L. Trudel

Messieurs

Lambert
(*Edmonton West*)
McCain

Philbrook
Ritchie—(10)

(Quorum 6)

Le greffier du sous-comité

Bernard Fournier

Clerk of the Subcommittee

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JANUARY 30, 1979
(8)

[Text]

Subcommittee B of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 9:39 o'clock a.m. this day, the Chairman, Mr. Trudel, presiding.

Member of the Subcommittee present: Messrs. Clermont, Lambert (*Bellechasse*), Lambert (*Edmonton West*), McCain, Philbrook, Ritchie and Trudel.

Other Member present: Mr. Kaplan.

In attendance: Dr. E. Wayne Clendenning, Senior Advisor and Mr. Norman Willans, Library of Parliament.

Witnesses: From the Royal Bank of Canada: Mr. R. C. Frazee, President and Chief Executive Officer; Mr. M. J. Regan, Vice-President, International Division. *From the Canadian Imperial Bank of Commerce:* Mr. R. E. Harrison, Chairman and Chief Executive Officer.

The Subcommittee resumed consideration of its Order of Reference dated Thursday, November 23, 1978, relating to the hearing of evidence on the subject-matter of Bill C-15, An Act to revise the Bank Act, to amend the Quebec Savings Banks Act and the Bank of Canada Act, to establish the Canadian Payments Association and to amend other Acts in consequence thereof.

Mr. Frazee made a statement and answered questions.

The Chairman authorized that the brief presented by The Royal Bank of Canada be printed as an Appendix to this day's Minutes of Proceedings and Evidence. (*See Appendix "FTEA-8-B"*).

The witnesses from The Royal Bank of Canada answered questions.

At 11:00 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 11:12 o'clock a.m., the sitting resumed.

Mr. Harrison made a statement and answered questions.

At 12:33 o'clock p.m., the Subcommittee adjourned to the call of the Chair.

AFTERNOON SITTING

(9)

Subcommittee B of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:37 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Trudel, presiding.

Members of the Subcommittee present: Messrs. Clarke (*Vancouver Quadra*), Clermont, Lambert (*Edmonton West*), McCain, Philbrook, Ritchie and Trudel.

Other Members present: Messrs. Kaplan, Martin, Rynard and Stevens.

In attendance: Mr. Norman Willans, Library of Parliament.

Witnesses: From The Toronto-Dominion Bank: Mr. R. W. Korthals, Executive Vice-President and Chief General Manager; Mr. D. D. Peters, Vice-President, Chief Economist and Mr. D. A. Carman, Vice-President, Administration.

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 30 JANVIER 1979
(8)

[Traduction]

Le sous-comité B du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 9 h 39 sous la présidence de M. Trudel (président).

Membres du sous-comité présents: MM. Clermont, Lambert (*Bellechasse*), Lambert (*Edmonton-Ouest*), McCain, Philbrook, Ritchie et Trudel.

Autre député présent: M. Kaplan.

Aussi présents: M. E. Wayne Clendenning, conseiller principal et M. Norman Willans, Bibliothèque du Parlement.

Témoins: De la Banque Royale du Canada: M. R. C. Frazee, président et directeur exécutif; M. M. J. Regan, vice-président, Division internationale; *De la Banque Canadienne Impériale de Commerce:* M. R. E. Harrison, président et directeur exécutif.

Le sous-comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du jeudi 23 novembre 1978 relatif à l'audience de témoignages sur la teneur du bill C-15, Loi remaniant la Loi sur les banques, modifiant la Loi sur les banques d'épargne de Québec et la Loi sur la Banque du Canada, instituant l'Association canadienne des paiements et apportant à certaines autres lois des modifications corrélatives.

M. Frazee fait une déclaration et répond aux questions.

Le président autorise que le mémoire présenté par la Banque Royale du Canada soit joint aux procès-verbaux et témoignages de ce jour. (*Voir Appendice «FTEA-8-B»*).

Les témoins de la Banque Royale du Canada répondent aux questions.

A 11 heures le Comité suspend ses travaux.

A 11 h 12, le Comité poursuit ses travaux.

M. Harrison fait une déclaration et répond aux questions.

A 12h 33, le sous-comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

(9)

Le sous-comité B du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 37 sous la présidence de M. Trudel (président).

Membres du sous-comité présents: MM. Clarke (*Vancouver Quadra*), Clermont, Lambert (*Edmonton-Ouest*), McCain, Philbrook, Ritchie et Trudel.

Autres députés présents: MM. Kaplan, Martin, Rynard et Stevens.

Aussi présent: M. Norman Willans, bibliothèque du Parlement.

Témoins: De la Banque Toronto-Dominion: M. R. W. Korthals, vice-président exécutif et directeur général; M. D. D. Peters, vice-président, Économiste en chef; M. D. A. Carman, vice-président, Administration.

The Subcommittee resumed consideration of its Order of Reference dated Thursday, November 23, 1978, relating to the hearing of evidence on the subject-matter of Bill C-15, an Act to revise the Bank Act, to amend the Quebec Savings Banks Act and the Bank of Canada Act, to establish the Canadian Payments Association and to amend other Acts in consequence thereof.

Mr. Korthals made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:38 o'clock p.m., the Subcommittee adjourned to the call of the Chair.

EVENING SITTING

(10)

Subcommittee B of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 8:08 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Trudel, presiding.

Members of the Subcommittee present: Messrs. Clermont, Lambert (*Edmonton West*), McCain, Philbrook and Trudel.

Other Members present: Messrs. Hargrave and Rynard.

In attendance: Dr. E. Wayne Clendenning, Senior Advisor.

Witnesses: From the Bank of Montreal: Mr. S. M. Davison, Executive Vice-President and Chief General Manager; Mr. P. G. K. Oosthuizen, Executive Vice-President and General Manager, International Banking; Mr. J. E. Toten, Vice-President; Mr. J. D. C. de Jocas, Senior Vice-President, Quebec Division.

The Subcommittee resumed consideration of its Order of Reference dated Thursday, November 23, 1978, relating to the hearing of evidence on the subject-matter of Bill C-15, An Act to revise the Bank Act, to amend the Quebec Savings Banks Act and the Bank of Canada Act, to establish the Canadian Payments Association and to amend other Acts in consequence thereof.

Mr. Davison made a statement.

The Chairman authorized that the document entitled "Banks and the Securities Business" submitted by the Bank of Montreal, be printed as an Appendix to this day's Minutes of Proceedings and Evidence. (*See Appendix "FTEA-9-B"*).

The witnesses answered questions.

At 10:03 o'clock p.m., the Subcommittee adjourned to the call of the Chair.

Le sous-comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du jeudi 23 novembre 1978 relatif à l'audience de témoignages sur la teneur du bill C-15, Loi remaniant la Loi sur les banques, modifiant la Loi sur les banques d'épargne de Québec et la Loi sur la Banque du Canada, instituant l'Association canadienne des paiements et apportant à certaines autres lois des modifications corrélatives.

M. Korthals fait une déclaration puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

A 17 h 38, le sous-comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

SÉANCE DU SOIR

(10)

Le sous-comité B du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 20 h 08 sous la présidence de M. Trudel (président).

Membres du sous-comité présents: MM. Clermont, Lambert (*Edmonton-Ouest*), McCain, Philbrook et Trudel.

Autres députés présents: MM. Hargrave et Rynard.

Aussi présent: M. E. Wayne Clendenning, conseiller principal.

Témoins: De la Banque de Montréal: M. S. M. Davison, vice-président exécutif et directeur général; M. P. G. K. Oosthuizen, vice-président exécutif et directeur général, Opérations bancaires internationales, M. J. E. Toten, vice-président; M. J. D. C. de Jocas, premier vice-président, Division du Québec.

Le sous-comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du jeudi 23 novembre 1978 relatif à l'audience de témoignages sur la teneur du bill C-15, Loi remaniant la Loi sur les banques, modifiant la Loi sur les banques d'épargne de Québec et la Loi sur la Banque du Canada, instituant l'Association canadienne des paiements et apportant à certaines autres lois des modifications corrélatives.

M. Davison fait une déclaration.

Le président autorise que le document intitulé «Les banques et le marché des valeurs mobilières» soumis par la Banque de Montréal soit joint aux procès-verbal et témoignages de ce jour. (*Voir Appendice «FTEA-9-B»*).

Les témoins répondent aux questions.

A 22 h 03, le sous-comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du sous-comité

Bernard Fournier,

Clerk of the Subcommittee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Tuesday, January 30, 1979

• 0939

[Texte]

The Chairman: Order, please. We shall resume consideration of Bill C-15, the Banks and Banking Law Revision Act, 1978. We have appearing before us this morning, from the Royal Bank of Canada, Mr. Frazee, the President and Chief Executive Officer, who is on my immediate right. On his right we have Mr. Regan, the Vice-President, International Division, and on his right we have Mr. Mitchell, Vice-President, International Money Markets.

I understand, Mr. Frazee, that you would like to make a short statement at this time.

Mr. R. C. Frazee (President and Chief Executive Officer, Royal Bank of Canada): Thank you, Mr. Chairman and members of the Committee. Our main purpose in appearing before you today is in support of the brief that the Royal Bank of Canada submitted to the Committee on four particular aspects of Bill C-15. As stated when the representatives of the Canadian Bankers' Association appeared before you, all members, including the Royal Bank, support the association's brief, but there are aspects upon which we have chosen to give greater emphasis. Three of these are as follows along with a summary comment.

The first is with respect to foreign currency reserves. The three per cent foreign currency reserve proposal will give foreign banks a distinct competitive edge over Canadian chartered banks. Specific examples of large U.S. dollar loans are given in our brief including one where the bank lost out due to this reserve requirement.

Canadian Subsidiaries. We see no reason why a bank cannot own up to 100 per cent in a Canadian subsidiary carrying out an activity permitted by the Bank Act. Factoring is cited as a specific service where this is the preferable route to follow.

Officer-Directors. The Royal Bank presently has five full-time officer-directors, one over the limit permitted in the proposed bill. An amendment to not more than one-quarter of the board be composed of officer-directors is recommended, and this would still not be a dominant factor.

Now, the principal reason for the submission of this brief was to put before you our position with respect to the foreign banking issue. Other than a statement to the effect that the banking industry welcomes the initiative of formal federal control, a more detailed position on this issue comes from individual banks.

On the issue of foreign banking the Royal Bank's position is summarized as follows.

• 0940

We do not see the necessity for growth and share of market restrictions on foreign bank subsidiaries. Whatever limitations

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mardi 30 janvier 1979

[Traduction]

Le président: A l'ordre s'il vous plaît. Nous reprenons l'étude du bill C-15, Loi de 1978 remaniant la législation bancaire. Nous accueillons ce matin, les représentants de la Banque royale du Canada, M. Frazee, président et directeur général, à ma droite, et à ses côtés, M. Regan, vice-président, division internationale, et M. Mitchell, vice-président, marchés monétaires internationaux.

Je crois comprendre, monsieur Frazee, que vous voulez faire une courte déclaration.

M. R. C. Frazee (président et directeur général, Banque royale du Canada): Je vous remercie monsieur le président, messieurs les membres du Comité. Nous sommes venus ce matin pour appuyer le mémoire que la Banque royale du Canada a présenté au Comité concernant quatre aspects du bill C-15. Les représentants de l'Association des banquiers canadiens ont souligné, lors de leur comparution, que tous les membres, y compris la Banque royale, appuyaient son mémoire. Il y a, toutefois, trois aspects que nous voulons relever et que nous accompagnons d'un court commentaire.

Le premier a trait à la réserve en devises étrangères. La proposition d'une réserve de 3 p. 100 en devises étrangères confère aux banques domiciliées à l'étranger un avantage marqué au détriment des banques à charte canadiennes. Des exemples concrets de prêts considérables en dollars U.S. le démontrent, et la Banque a perdu en particulier une opportunité de ce genre en raison de la clause sur les réserves obligatoires.

Les filiales canadiennes. La banque ne voit pas matière à objection dans le fait d'être propriétaire à 100 p. 100 d'une filiale canadienne exerçant des activités autorisées par la Loi sur les banques. L'affermage ou Factoring est un domaine où il serait préférable de s'engager dans cette direction.

Les dirigeants et administrateurs. La Banque royale compte actuellement cinq administrateurs faisant partie de la haute direction, un de plus que la limite permise. La Banque propose un amendement visant à fixer cette limite au quart du conseil; ce ne serait quand même pas un facteur dominant.

Nous vous avons présenté ce mémoire surtout pour vous faire connaître notre position sur la question des banques étrangères. Plutôt que de vous faire une déclaration à l'effet que le système bancaire appuie l'initiative d'un contrôle fédéral officiel, les banques prennent individuellement une position plus précise.

Sur la question des banques étrangères, la Banque royale résume sa position comme suit:

La Banque ne voit pas l'utilité d'imposer des limitations aux filiales des banques étrangères. Ces restrictions frappant les

[Text]

of this nature are placed on the foreign bank entrant should arise from a reciprocity evaluation and not from statute.

At this point I am approaching the more detailed subject matter of our brief upon which you will no doubt have some specific questions which will develop the discussion. However, before making ourselves available, I would like to stress two points. We believe the provisions contained in Bill C-15, while not in full accord with those advanced by the banking industry, will better serve the public interest and the customer will benefit. That benefit will not materialize through the adoption of the protectionist views advanced by some of those appearing before you.

Finally, I wish to emphasize the importance of passing into law as quickly as possible the revised Bank Act. As you know this law will govern our operations for the next 10 years and it is vitally important that the banking industry have a firm foundation upon which to plan and conduct our activities. The uncertainty arising from successive delays must be avoided if at all possible.

It therefore remains, Mr. Chairman, only for me to assure you of our full co-operation and to mention again those who you have introduced; I have with me Mr. Regan and Mr. Mitchell.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Frazee. Monsieur Lambert.

Mr. Lambert (Edmonton West): Well, thank you, Mr. Chairman. I would like to point out to Mr. Frazee and all others that if they looked at the logistics between now and March 31, then they would see that if we worked 36 hours a day, eight days a week, it is doubtful you would have a Bank Act.

This is not the Committee's problem. Many people have recommended changes. The government has already given us an indication of some 70-odd amendments and there are going to be some more amendments. There is also going to be some debate. Then there is going to be a Committee report and the act will have to be withdrawn from the House. A new bill must be introduced on which there has to be second reading debate and clause-by-clause study, either here or in a Committee of the Whole in the House.

Now, Mr. Frazee, I think you people should be realistic. It is unfortunate but other things have intervened; we lost two precious months as a result of calling a new session of Parliament. We will just let that sit and people can judge that themselves.

With regard to the points that you make, we have already had some reference to proposed Section 204(1)(g), which is the foreign currency reserve requirement, do you concur that this may mean anywhere from one-quarter to maybe three-quarters of a per cent on a loan?

• 0945

Mr. Frazee: Well, our estimate of it is that it could be a quarter or more. I do not know that I would go as far as three quarters. I have not done the arithmetic to that extent.

Mr. Lambert (Edmonton West): I see. But at least a quarter.

[Translation]

banques étrangères désireuses de s'installer au Canada devraient toujours être déterminées par des principes de réciprocité, et non par la loi.

Je reviens donc à un sujet qui, dans notre mémoire, a fait l'objet d'un exposé plus détaillé et sur lequel sans doute vous avez des questions à nous poser. Toutefois, avant de répondre à ces questions, je soulignerai deux autres points. Nous croyons que les dispositions contenues dans le Bill C-15, même si elles ne correspondent pas tout à fait à celles présentées par le secteur bancaire, seront dans l'intérêt du public, et le client en profitera. Il ne pourra en profiter, cependant, si on adopte les opinions protectionnistes mises de l'avant par certains témoins qui ont comparu.

J'aimerais finalement souligner qu'il est important d'adopter aussi rapidement que possible ce projet de loi sur les banques. Comme vous le savez, cette loi devra régir nos activités au cours des dix prochaines années, et il est essentiel que le secteur bancaire puisse s'appuyer sur une base ferme pour planifier et exercer ses activités. Il faut éviter autant que possible l'incertitude que crée des délais successifs.

Il ne me reste, monsieur le président, qu'à vous assurer de notre entière coopération et à vous rappeler le nom de ceux qui m'accompagnent, MM. Regan et Mitchell.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Frazee. Mr. Lambert.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Merci, monsieur le président. Si M. Frazee et tous les autres témoins examinent les moyens dont nous disposons d'ici au 31 mars, ils verront que même si nous travaillons 36 heures par jour, 8 jours par semaine, il n'est pas probable que nous puissions adopter une nouvelle loi.

Ce n'est pas le problème des membres du comité. De nombreuses personnes ont recommandé des changements. Le gouvernement lui-même nous a déjà laissé entendre qu'il a quelque 70 amendements, et il y en aura encore d'autres. De plus, il doit y avoir un débat à ce sujet. Le Comité fera ensuite rapport et la loi sera retirée de la Chambre. Il faut présenter un nouveau projet de loi, il doit faire l'objet d'un débat en seconde lecture et d'une étude, article par article, soit ici soit en comité plénier de la Chambre.

Monsieur Frazee, vos collègues et vous-mêmes devez être réalistes. C'est peut-être dommage, mais d'autres choses sont survenues et nous avons perdu deux mois précieux avec cette nouvelle session du Parlement. Mais laissons là ce sujet, la population pourra juger par elle-même.

Pour ce qui est des points que vous avez soulevés, on a déjà mentionné le projet d'article 204.(1) (g) concernant les exigences d'une réserve en devises étrangères. Croyez-vous que cela puisse signifier une différence de 1/4 à 3/4 de 1 p. 100 peut-être sur un prêt?

M. Frazee: Nous croyons que ce pourrait être un quart de pour cent ou plus. Je n'irais pas jusqu'à dire 3/4 p. 100. Je n'ai pas vraiment fait les calculs.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Je vois. Ce serait au moins un quart.

[Texte]

Mr. Frazee: A minimum of a quarter.

Mr. Lambert (Edmonton West): I see. All right. Now, I have noted the points that you have made with regard to the foreign bank. We are getting a lot of representations and I have always wondered how you figure out that you are going to maintain a ceiling of 15 per cent on the business by the foreign banks. Do you operate under any such restrictions in any countries abroad that the Royal is operating? Because after all much is made of reciprocity. I mean, that seems to be the key note.

Mr. Frazee: Yes.

Mr. Lambert (Edmonton West): But reciprocity will include this global ceiling and also restrictions on the number of branches.

Mr. Frazee: I do not think, in fact I am quite sure we do not operate in any country abroad where there is something similar to the 15 per cent, whether it is 15 or 10 or 35; we do not operate in any countries where this type of restriction is applicable.

Mr. Lambert (Edmonton West): What about the restriction on the number of branches? Should that not be an element of reciprocity rather than . . . If the Royal Bank or the Bank of Nova Scotia or any other Canadian bank were operating in country "y" and that country says, "all right, you will be able to do it under certain conditions, plus you will be limited to three branches, five branches, ten branches", would that not be then a condition to impose upon the banks of that country operating here in Canada in order to be fair?

Mr. Frazee: Well, what I would like to explain is that initially when the banks addressed this issue, there was unanimity that the government should do something about the foreign banks that were already here in large numbers and operating by some other name.

Mr. Lambert (Edmonton West): And no controls.

Mr. Frazee: No controls. The second thing was: the banks were unanimous that the Canadian banking industry should remain essentially in Canadian hands and the Royal Bank subscribes to that. Then it became a question of the method to achieve this and there is a difference amongst the banks. The position of the Royal Bank which I would address this morning, is that you can achieve that objective and one of the methods of achieving it is through a restriction in the number of outlets. We have suggested in our brief that the number be restricted to five as it states in the Bill, but that initially it be one until the authorities can determine whether that particular bank was operating in the best Canadian interests and whether, in fact, the reciprocity feature was being observed by the home jurisdiction of the bank in Canada. We have also suggested as another means of ensuring that the banking industry remain essentially in Canadian hands, that this be done under a licensing authority which would examine each individual application with great care and great emphasis on the reciprocity feature.

[Traduction]

M. Frazee: Oui, un minimum d'un quart.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Bien. J'ai pris note de ce que vous avez dit concernant les banques étrangères. On nous a fait beaucoup d'observations et je me demande toujours comment vous pouvez dire que vous allez maintenir un plafond de 15 p. 100 sur les activités des banques étrangères. Est-ce que vous fonctionnez à l'étranger avec des restrictions de ce genre? On a beaucoup parlé de réciprocité, ce semble être le mot clé.

M. Frazee: Oui.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): La réciprocité suppose ce plafond et également des restrictions sur le nombre de succursales.

M. Frazee: Je ne crois pas, je suis plutôt tout à fait certain que nos activités à l'étranger ne sont pas soumises à un plafond semblable de 15 p. 100, ou même de 10 ou de 5 p. 100. Nous n'exerçons pas dans des pays où ce genre de restrictions s'appliquent.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Que pensez-vous des restrictions sur le nombre des succursales? Ne devrait-il pas y avoir plutôt un élément de réciprocité . . . si la Banque Royale ou la Banque de Nouvelle-Écosse ou une autre banque canadienne se trouvait dans le pays «Y» et que ce pays dise: «très bien, vous pouvez exercer à certaines conditions, mais vous devez ne pas avoir plus de trois succursales, ou cinq ou dix . . .» Ne croyez-vous pas qu'il serait juste d'imposer les mêmes conditions aux banques de ce pays qui voudrait s'établir ici?

M. Frazee: Je vais vous expliquer. Lorsqu'au départ les banques ont examiné cette question, elles ont dit à l'unanimité que le gouvernement devrait faire quelque chose au sujet des banques étrangères, si nombreuses au Canada, et qui exercent sous d'autres noms.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Qui ne sont soumises à aucun contrôle.

M. Frazee: Aucun. Deuxièmement, les banques étaient toutes d'avis que le secteur bancaire canadien devait essentiellement demeurer entre les mains des Canadiens, la Banque Royale est tout à fait d'accord. Il a ensuite été question de la méthode qui devait être adoptée pour y arriver. Sur cette question, il y a divergence d'opinions entre les banques. La Banque Royale est d'avis pour sa part, que cet objectif peut être atteint et qu'une des façons de le faire serait de restreindre le nombre de succursales. Nous en avons proposé cinq dans notre mémoire, comme le mentionne le projet de loi, à la condition qu'au début une limite d'une succursale par banque soit imposée jusqu'à ce que les autorités puissent déterminer si les activités de cette banque sont les meilleurs intérêts des Canadiens et s'il y a réciprocité pour une banque canadienne dans le pays d'origine de cette banque. Nous avons également proposé un autre moyen pour garantir que le secteur bancaire demeure essentiellement entre des mains canadiennes, c'est-à-dire qu'une autorité délivre des permis pour s'assurer que chaque demande soit examinée soigneusement et pour garantir la réciprocité.

[Text]

Mr. Lambert (Edmonton West): Well, what about some of the American institutions that have been operating in this country for many years and have far more than five outlets? What do you do? Tell them to wrap it up?

Mr. Frazee: I think if they opt to incorporate under the Bank Act and there was an indication in the white paper that they would be encouraged to do so, and there are certain reasons that it might be to their advantage if they incorporated under the Bank Act, they should have no privileges which are not available to Canadian banks, and they should operate under the Act of this . . .

Mr. Lambert (Edmonton West): Yes, I know, but Mr. Frazee here the question is reciprocity. Now, I will not argue with you that if, for instance, a state in the United States which governs the operations of an American bank that wants to come into Canada imposed upon, say, your bank a limitation of branch numbers, I would have no hesitation of saying "that is fine, but that is as far as you will go in Canada".

That is reciprocity. If, on the other hand, in Britain, where they do not limit you, you would have ten branches or a Canadian bank would have ten branches, then what is wrong with the British bank having ten branches here?

Mr. Frazee: I would think it would be difficult to have absolute reciprocity in every individual case. For instance, if it is decided that each state of the union, which is the jurisdiction of the bank—they have got 48 or 49 of those—then you would have all the other countries in the world and, it seems to me, the first thing you would know, you would have a couple of hundred bank acts applying to these situations. When we talk about reciprocity, we mean in principle.

Now, in Germany, the banks in Germany are in the securities business in a major way. They are underwriters and so forth. We have not asked for that privilege in Canada and we would figure that a German bank coming in here should not have it. Whether or not we had it in Germany and whether or not we used it is up to the Germans. But in principle, what we would think is that we should be able to do the same things in Germany that the German banks can do and the German banks should be able to do the same things in Canada that the Canadian banks can do, with the exception of the limitation on the number of outlets. That is what we think in addition to competition and other things would keep the banking industry essentially in Canadian hands.

Mr. Lambert (Edmonton West): I see. All right, your point is clear there.

How am I doing on time?

• 0950

The Chairman: Last question.

Mr. Lambert (Edmonton West): Last question.

Well, I am going to open it up, what it does on leasing because there has been such a fuss about that in certain quarters. What do you think you should be able to do with regard to leasing, and why do you want to get into leasing in competition with a lot of Canadian firms now, or what is the nature of the leasing of equipment, or financing, that you feel

[Translation]

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Que pensez-vous des institutions américaines qui sont ici depuis des années et qui comptent beaucoup plus que cinq succursales? Que faire? Leur dire de cesser les activités?

M. Frazee: Si elles choisissent de s'incorporer en vertu de la Loi sur les banques, et le Livre Blanc semble dire qu'elles sont encouragées à le faire, ce serait certainement avantageux pour elles. Elles ne devraient avoir aucun privilège qui ne serait pas accordé aux banques canadiennes. Elles pourraient exercer en vertu de la loi de ce . . .

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Je sais, mais il est question ici de réciprocité, monsieur Frazee. Si, par exemple, aux États-Unis, dans un État qui contrôle les activités d'une banque américaine qui veut s'installer au Canada, on restreint le nombre des succursales de votre banque, je n'hésiterais pas à dire: «Très bien, mais c'est également ce que vous aurez au Canada.»

C'est cela la réciprocité. Si par ailleurs, vous avez dix succursales en Grande-Bretagne, où il n'y a pas de restriction, pourquoi la banque britannique n'aurait-elle pas des succursales ici?

M. Frazee: Je crois qu'il est difficile d'avoir une réciprocité absolue dans chaque cas. Si on décidait par exemple, que chaque état était l'autorité en cause—et il y en a 48 ou 49—il y aurait tous les autres pays, et il me semble que soudain quelques centaines de lois sur les banques s'appliqueraient à toutes ces situations. Lorsque nous parlons de réciprocité, nous voulons parler de réciprocité en principe.

Les banques en Allemagne sont très actives dans le domaine des valeurs mobilières. Elles sont, entre autres, souscriptrices à forfait. Nous n'avons pas demandé ce privilège au Canada et nous ne croyons pas qu'une banque allemande qui viendrait ici devrait l'avoir. Que nous l'ayons en Allemagne, que nous nous en servions ou non, cela dépend des Allemands. En principe, toutefois, nous croyons que nous devrions pouvoir faire les mêmes choses en Allemagne que les banques allemandes peuvent faire et les banques allemandes devraient pouvoir faire ici les mêmes choses que les banques canadiennes, à l'exception de la restriction concernant le nombre de succursales. Nous croyons qu'en plus de la concurrence, le secteur bancaire demeurera ainsi essentiellement entre mains canadiennes.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Je vois. Très bien, c'est tout à fait clair.

Combien de temps me reste-t-il?

Le président: Ce sera votre dernière question.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Oui.

Je voudrais donc aborder cet autre sujet de location à bail, car certains ont fait tellement d'histoires à ce sujet. Que croyez-vous pouvoir faire dans ce domaine, pourquoi vous y intéressez-vous en concurrence avec un grand nombre de firmes canadiennes, en quoi consiste la location d'équipement,

[Texte]

makes it right that you should get into it without any restrictions?

Mr. Frazee: Mr. Chairman, the Royal Bank believes that the provisions of the proposed act would accommodate our aspirations in this field. So that is the extent that we would want to be into it. And that is financial leasing, whereby in essence you do not depend on the residual value of the asset to recover your investment although the proposed act, says, as I understand it, that up to 10 per cent of your total leasing asset portfolio could be dependent on the residual value and not more than 20 per cent on any individual asset. This effectively, I think, would keep the banks—it would certainly keep us out of let us say the daily rental of cars. I can see nothing in the future which would be of interest to the Royal Bank in that particular field, and that means competing directly with either the dealer or many of the leasing companies that are around the country leasing cars on a daily basis. This does not apply, I have to be clear, to a fleet leasing, a large package. But the matter of the philosophy, to us a lease is simply another means of financing the acquisition of assets. You have a variety of means at your disposal, whether it is a bank loan or a term loan or an equity issue or a debenture issue or a leasing arrangement. These are all part, to me, of the financial structure. It does not seem reasonable that the banks should be excluded. I might say that my understanding is that in most countries of the world, if not all—of course, I cannot say all because I do not know, but in most countries of the world, the banks are participants in the leasing business. So it is not unique, the suggestion that this be introduced in Canada.

Mr. Lambert (Edmonton West): All right, fine. Second round, please.

The Chairman: Thank you, Mr. Lambert. We will proceed with another member of the Committee.

Is it the wish of this Committee that the brief submitted by the Royal Bank be included with the minutes of this meeting?

Mr. Clermont: You mean the letter.

The Chairman: It is a brief. I have a brief from the Royal Bank.

Mr. Clermont: But it is a letter we have got.

The Chairman: If it is in letter form in your mind, Mr. Clermont, I have no objection.

Mr. Clermont: D'accord.

The Chairman: Thank you. Monsieur Clermont.

[Traduction]

le financement, et pourquoi pensez-vous qu'il soit juste que vous en fassiez sans qu'il y ait aucune restriction?

M. Frazee: Monsieur le président, la Banque Royale croit qu'en ce domaine, les dispositions du projet de loi répondraient à nos aspirations. Nous voulons donc nous y intéresser dans cette mesure. Il s'agit du crédit-bail financier, par lequel finalement vous ne comptez pas sur la valeur résiduelle du bien pour recouvrer vos investissements, même si le projet de loi dit, je crois, que jusqu'à 10 p. 100 de l'ensemble de votre portefeuille de biens en location pourraient dépendre de la valeur résiduelle, et au plus 20 p. 100 pour tout bien pris individuellement. En réalité, ces dispositions empêcheraient les banques—certainement—de louer des voitures à la journée. Je ne vois rien dans l'avenir qui intéresserait la Banque Royale dans ce domaine, c'est-à-dire concurrencer directement le concessionnaire ou les nombreuses sociétés de location au pays qui louent des voitures à la journée. Cela ne s'applique pas, et je dois le préciser, à la location d'un parc de voitures. Théoriquement, une location n'est pour nous qu'un autre moyen de financer l'acquisition de biens. Il y a une grande diversité de moyens, que ce soit le prêt bancaire, le prêt à terme, les actions, les débetures, ou les contrats de location. Tout cela fait partie, à mon avis, d'une structure financière. Il ne me semble pas raisonnable que les banques soient exclues. Je crois comprendre que dans la plupart des pays, sinon tous, je ne peux pas dire tous parce que je ne sais pas, les banques font de la location. Nous voulons que ce soit introduit au Canada, et cela ne présente pas un cas unique.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Très bien. Veuillez m'inscrire au second tour, s'il vous plaît.

Le président: Je vous remercie, monsieur Lambert. Nous allons maintenant passer à un autre membre du comité.

Êtes-vous d'accord pour que le mémoire présenté par la Banque Royale soit annexé au compte rendu du comité?

M. Clermont: Vous voulez parler de la lettre.

Le président: Il s'agit d'un mémoire. J'ai reçu un mémoire de la Banque Royale.

M. Clermont: C'est une lettre que nous avons.

Le président: Si c'est sous forme de lettre que vous le voyez, monsieur Clermont, je n'ai pas d'objection.

M. Clermont: D'accord.

Le président: Merci. Mr. Clermont.

• 0955

M. Clermont: Monsieur le président, j'aimerais traiter immédiatement du sujet numéro 2 de la lettre que la Banque Royale du Canada a fait parvenir au greffier du comité des Finances, du Commerce et des Questions économiques, à savoir les filiales et sociétés affiliées canadiennes des banques. Présentement, la loi vous permet de détenir jusqu'à 10 p. 100 des actions d'une filiale et vous recommandez qu'on vous permette de détenir 100 p. 100 de ces actions. L'une des raisons que vous invoquez m'étonne et je lis:

Mr. Clermont: Mr. Chairman, I would like to deal immediately with paragraph 2 of the letter which the Royal Bank of Canada sent to the Clerk of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs. This paragraph deals with Canadian subsidiaries. The present act authorizes you to own up to a 10 per cent interest in a subsidiary and you recommend that it be increased so that you could own up to 100 per cent of the shares. I find one of your reasons surprising namely, and I quote:

[Text]

Ainsi, les banques pourraient, en particulier, créer des banques régionales assujetties à la Loi sur les banques, qui leur appartiendraient en toute propriété et offriraient une gamme complète de services. Cette proposition est l'aboutissement, etc.

Si je me rappelle bien, c'est qu'à différentes reprises les représentants de l'Association des banquiers canadiens nous ont dit ici, et à différentes occasions, que le système de succursales était suffisant pour répondre à la demande de la population. Je sais que nous avons eu à quelques reprises dans le passé des demandes de banques qui voulaient opérer, sur une base régionale, entre autres la Banque de la Colombie-Britannique, la Banque de l'Ouest, la Norbanque. Mais lorsque des représentants de l'Association des banquiers canadiens sont venus devant ce Comité pour exprimer leur opinion, ils nous ont dit qu'il n'était pas nécessaire, jusqu'à un certain point, d'avoir des banques régionales. Afin de convaincre les membres de ce Comité ou les députés et sénateurs d'augmenter cette participation de 10 à 100 p. 100, vous nous donnez maintenant comme une raison majeure l'établissement de banques régionales. Alors, j'aimerais bien savoir ce qui a causé un tel revirement de la part des banquiers.

Mr. Frazee: Mr. Chairman, our suggestion is that in any area in which the bank is permitted to operate under the Bank Act, and only in those areas, should there be authority for the bank to own somewhere between 10 per cent and 100 per cent. Up to 100 per cent but possibly 40 per cent; in some cases maybe more.

I am not addressing at this point the question of regional banks. I would just like to make our position clear. The issue of regional banks was not foremost in our mind in making this suggestion, but it was there.

Mr. Clermont: That is the only recommendation. That is the main recommendation or the main fact that you bring out in your letter.

Mr. Frazee: I think we used the example. I would have to look it up again.

All right, I will address the issue of the regional banks.

A Bank Act is amended every 10 years. It is very difficult to look ahead 10 years and to determine what the structure of this country is going to be, what the opportunities are going to be, particularly with the possibility of constitutional change. It is our belief that if you write into the Bank Act specific restrictions in areas in which we are permitted to operate, then it might not be, in the long term, in the best interests of the country. I could see the possibility of a time when there might be a Royal Bank of Alberta Limited, a wholly-owned subsidiary of the Royal Bank of Canada operating under the Bank Act, which is at all times federal authority. I do not see that as an imminent situation, but I cannot look forward nine years and say what might be appropriate at that particular time.

M. Clermont: Ce qui voudrait dire alors que la pensée des membres de l'Association des banquiers canadiens a changé depuis X nombre d'années. Je n'ai pas d'objection à cela, il est

[Translation]

This would include flexibility to establish wholly-owned full service regional banks as long as they were incorporated as banks under the provision of the Bank Act. This proposal represents the result of . . . etc.

If my memory serves me right, the representatives of the Canadian Bankers Association told us on several different occasions that the branch system was adequate to the needs of the public. I know that in the past we received applications from a number of groups interested in setting up banks on a regional basis, namely the proposed Bank of British Columbia, the Western Bank and the Northland Bank. But when the representatives of the Canadian Bankers Association appeared before this Committee, they told us that in their opinion regional banks were not really necessary. Now, in order to convince members of this Committee and Senators to increase the 10 per cent participation to 100 per cent, you give the setting up of regional banks as a main reason. I would like to know what explains this sudden change of opinion among bankers.

M. Frazee: Monsieur le président, nous proposons que dans toute région où la banque a l'autorisation d'offrir des services aux termes de la Loi sur les banques et seulement dans ces régions, elle puisse avoir une participation d'entre 10 et 100 p. 100. Cent p. 100 sera le maximum, mais peut-être 40 p. 100; dans certains cas, il pourrait être supérieur.

Je ne réponds pas à votre question au sujet des banques régionales. Je veux simplement préciser notre position. La question des banques régionales n'était pas notre considération principale lorsque nous avons fait cette proposition, bien qu'elle l'ait influencée.

M. Clermont: Mais c'est la seule recommandation ou l'argument principal que vous invoquez dans votre lettre.

M. Frazee: Je crois qu'il servait uniquement d'exemple. Il faudrait que je le vérifie.

Très bien, je vais parler de la question des banques régionales.

La Loi sur les banques est modifiée tous les 10 ans. Il est très difficile de prévoir quelle sera la structure de ce pays dans 10 ans, quelles occasions vont se présenter, surtout en ce qui concerne la possibilité de réforme constitutionnelle. A notre avis, ce ne serait peut-être pas dans l'intérêt à long terme du pays d'inclure dans la Loi sur les banques des restrictions précises sur nos activités dans différents domaines. Je trouve concevable l'existence à l'avenir d'une Banque royale de l'Alberta Limitée, filiale appartenant à la Banque royale du Canada et fonctionnant en vertu de la Loi sur les banques, qui reste toujours l'autorité fédérale. Je ne vois pas cela comme une situation imminente, mais cette formule sera peut-être souhaitable dans 9 ans, par exemple.

Mr. Clermont: This means then that the Canadian Bankers' Association has changed its outlook in the past few years. I have no objection to this. It is quite normal for banks, in view

[Texte]

tout à fait normal qu'à la suite de certains développements, les banques puissent envisager l'établissement de banques régionales. Mais à l'heure actuelle, étant donné le système bancaire à succursales que nous avons au Canada croyez-vous que la population reçoit les services nécessaires? Vous nous donnez un autre exemple au sujet de filiales; vous dites qu'avec une telle possibilité de participation, vous pourriez peut-être donner un meilleur service à la petite et à la moyenne entreprise. Mais est-ce que, présentement, les banques ne sont pas en mesure, avec le système à succursales que nous connaissons, d'offrir à la petite et moyenne entreprise tous les services possibles de prêts, de conseils, etc.?

Mr. Frazee: Mr. Chairman, I am not in disagreement at all with the position of the Canadian Bankers' Association. I believe the Canadian public is being served extremely well, nationally, regionally, provincially, small towns, large towns, by the present system. Our suggestion is that there should be provision. There should be an opportunity under the Act to make changes during the next ten years if those changes seem appropriate.

As I mentioned, there is certainly nothing in the mind of the Royal Bank right at this moment to establish a regional bank such as I suggested. But our main purpose in suggesting that the 10 per cent limitation be changed for those areas in which we can operate under the Bank Act was that—let us say in venture capital, for instance. We can own 100 per cent or 10 per cent, but as I understand it nothing in between. At the present time we in our bank have a venture capital company which we think is doing a good job with small and medium-size business. We own 50 per cent of it.

Mr. Clermont: You mean Roymark?

Mr. Frazee: That is right, Roymark. And I think it would be a shame to have to alter the structure of that company. In the venture capital field as in factoring, as in many of these fields, it requires specialized talent, and often in order to acquire those special talents you have to enter into partnership with others who have them. Since we would not be doing anything that would not be permitted under the Bank Act to do 100 per cent, we find it perhaps hard to rationalize that we would not be permitted to participate to the extent of 50 per cent or 49 or 70 per cent.

Mr. Clermont: Monsieur le président, à l'article 1 de votre lettre datée du 29 septembre adressée au greffier du Comité, vous montrez de grandes réserves concernant le 3 p. 100 des réserves en devises étrangères et vous nous citez toutes sortes de raisons pour lesquelles vous vous y objectez. Vous donnez l'exemple de prêts qui avaient été faits à différents organismes, comme l'Hydro-Québec, etc.

On nous a laissé entendre, je pense que c'est un membre de l'Association des banquiers canadiens qui l'a dit, que le fait que la Loi sur les banques soit révisée à tous les 10 ans vous crée, lorsque vous faites de telles transactions sur les marchés internationaux, certains problèmes.

Est-ce que vous voulez donner des explications à ce sujet? Quels problèmes vous apporte le fait que, dans certains milieux internationaux, on se demande ce qui va vous arriver après 10 ans?

[Traduction]

of certain developments, to consider setting up regional banks. But I'd like to know whether you consider the present service offered the public by the branch system to be adequate? You give us another example relating to subsidiaries and you say that with certain participation possibilities you might be in a position to give better service to small and medium-sized business. Does the present branch system not allow banks to provide small and medium-sized business with an adequate range of service, such as loans, advice etc.?

M. Frazee: Monsieur le président, je ne suis nullement en désaccord avec la position de l'Association des banquiers canadiens. J'estime que le système actuel dessert très bien la population canadienne à l'échelle nationale, régionale, provinciale et municipale. Nous proposons simplement que la loi comporte la possibilité d'apporter des modifications au régime pendant les 10 prochaines années si des changements semblent s'imposer.

Comme j'ai dit, la Banque royale n'envisage pas l'établissement d'une banque régionale à l'heure actuelle. Nous proposons un changement à la limite de 10 p. 100 imposée à notre participation dans les domaines qui nous sont permis par la Loi sur les banques, disons, par exemple, le capital risque. Nous pouvons détenir une participation de 100 p. 100 ou de 10 p. 100, mais rien entre ces deux chiffres, d'après ce que je peux comprendre. Actuellement, notre banque participe à 50 p. 100 dans une société à capitale risque et, à notre avis, elle fait un bon travail avec la petite et moyenne entreprise.

M. Clermont: Vous parlez de la Roymark?

M. Frazee: C'est cela. Et je crois qu'il serait dommage de devoir modifier la structure de cette société. Dans le domaine du capital risque comme dans celui de l'affacturage, comme dans bien d'autres domaines, on a besoin de compétences spéciales et pour obtenir le concours de ces spécialistes il est souvent nécessaire de s'associer avec d'autres. Puisque la Loi sur les banques autorise une participation à 100 p. 100, il nous est difficile de nous dire pourquoi nous ne pourrions pas participer à 50 p. 100 ou à 49 ou 70 p. 100.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, in the first point of your letter dated September 29 and addressed to the Clerk of the Committee, you express the serious reservations about the 3 per cent foreign reserves requirement and you give various reasons for your objections. You give the example of loans which were made to different organizations such as Hydro-Québec and so forth.

I believe it was a member of the Canadian Bankers' Association who gave us to understand that the revision of the Bank Act every 10 years occasions some difficulties for you in your transactions with international markets.

Could you give us some explanation on this point? What problems do you have to face owing to this uncertainty on the international scene about what will happen to you in 10 years?

[Text]

Mr. Frazee: Mr. Chairman, I am not completely familiar with what the Canadian Bankers' Association said on this subject, although I believe we are definitely on the same wavelength. I do not know that I can identify any problems that are going to appear eight years from now or ten years from now.

Mr. Clermont: But right now, Mr. Frazee.

Mr. Frazee: Right now if this act is implemented and the 3 per cent reserve requirement becomes a part of it, then there will be immediate problems in competing with foreign institutions.

Mr. Clermont: Le projet de loi, parce qu'en fin de compte c'est un projet de loi, exigerait une réserve de 3 p. 100 sur les dépôts en devises étrangères mais, d'un autre côté, vous avez une certaine compensation en ce que, sur les dépôts de 1 à 5 ans, vous ne seriez pas obligés de déposer des réserves auprès de la Banque du Canada.

Nous avons reçu différentes objections à ce sujet. La semaine dernière, nous avons reçu des représentants de compagnies de fiducie, hier nous avions avec nous des représentants de compagnies de finance qui nous ont dit qu'on est en train de donner aux banques la possibilité d'agir dans tous les domaines de la société et, à cause de la puissance qu'elles ont, de plus en plus, il n'existera plus de concurrence.

Alors c'est peut-être une certaine compensation. Vous avez eu sans doute des réunions avec l'inspecteur général des banques. Quelles raisons vous a-t-il données, s'il vous en a données, pour expliquer que, dans le projet de loi, nous imposons une réserve pour les dépôts en devises étrangères?

Mr. Frazee: Mr. Chairman, I am sure the Department of Finance, or the Inspector General, had their or his reasons for introducing this 3-per cent. I am afraid that I am not aware of them. We have done some speculating, and whether it is just that it is neat and tidy because there are reserves on Canadian currencies, or what the basic reason is, I will be perfectly honest, I do not know. I think it is a mistake, and I think the whole purpose of this bill is . . .

Mr. Clermont: Is it a mistake not to . . .

Mr. Frazee: A mistake to impose the 3-per cent reserve, because I believe the purpose of this whole act, its whole basic philosophy, is to increase competition but also to make it equitable competition. This particular section, to me, is introducing an element of inequity in terms of competition by giving, let us say, foreign banks a preferred position. We cited certain instances, certain specific transactions in which we are involved including one, the third one, where we actually lost the deal to a New York bank because we had to write into our proposal a condition that if, in fact, this reserve requirement were introduced during the term of this transaction, we would have to increase the rate. The American bank that won the day did not have any condition attached, because they would not be subject to the reserve. I think that is the sort of thing that is not in the best interests of Canada.

[Translation]

M. Frazee: Je ne sais pas au juste ce qui a été dit à ce sujet par l'Association des banquiers canadiens, mais je crois que nous sommes certainement sur la même longueur d'onde. Je ne sais pas si je pourrais identifier les problèmes qui vont surgir d'ici 8 ou 10 ans.

M. Clermont: Mais à l'heure actuelle, monsieur Frazee.

M. Frazee: A l'heure actuelle, si ce projet de loi est appliqué avec la disposition exigeant une réserve de 3 p. 100 sur les dépôts en devises étrangères, nous allons avoir immédiatement des problèmes dans notre concurrence avec les établissements étrangers.

Mr. Clermont: While this bill, and we must remember that it is still a bill, does have a 3 per cent foreign currency reserve requirement, there is nonetheless a certain compensation in the fact that you would not be required to deposit reserves with the Bank of Canada on one-to-five year deposits.

We have heard different objections to this. Last week, we received representatives of trust companies, yesterday we heard representatives of finance companies who told us we are opening up all sorts of business operations to the banks and that, as a result of their great power, competition would be increasingly undermined.

This may then be an offsetting factor. You have probably had meetings with the Inspector General of Banks. Did he give you any reason to explain why the bill required reserves for foreign currency deposits?

M. Frazee: Monsieur le président, je suis sûr que le ministre des Finances ou l'Inspecteur général avaient des raisons pour imposer cette exigence de 3 p. 100. Malheureusement, je ne les connais pas. Nous avons fait certaines conjectures et nous avons conclu que c'est peut-être simplement pour contrebalancer l'exigence de réserves pour les dépôts en dollars canadiens. Mais, en toute honnêteté, j'ignore complètement la raison. Je crois que c'est une erreur et j'estime que le but même de ce projet de loi est de . . .

M. Clermont: C'est une erreur de ne pas . . .

M. Frazee: Cette exigence d'une réserve de 3 p. 100 est une erreur parce que l'objectif même du projet de loi est d'encourager la concurrence et de faire en sorte que la concurrence soit équitable. A mon avis, la disposition dont nous parlons introduit un élément d'inégalité dans la concurrence en donnant aux banques étrangères une position privilégiée. Nous avons donné certains exemples, y compris une transaction précise, notamment le troisième cas, où notre offre a été refusée au profit d'une banque de New York parce que nous avons dû mettre dans notre proposition une condition précisant que si cette exigence en matière de réserves était introduite pendant la durée de cette transaction, nous devrions augmenter le taux. La banque américaine dont l'offre a été acceptée n'avait pas de conditions de ce genre puisqu'elle n'était pas obligée de garder une réserve. J'estime que ce genre de choses n'est pas dans le meilleur intérêt du Canada.

[Texte]

• 1005

M. Clermont: Est-ce qu'il me reste du temps, monsieur le président?

Le président: Une dernière question, monsieur Clermont.

M. Clermont: Monsieur le président, en ce qui regarde les remarques des représentants de la Banque Royale du Canada à propos de l'admission au Canada de banques étrangères, au début de vos remarques, vous dites que vous partagez les opinions émises par l'Association des banquiers canadiens sur cette question. En surface il semble qu'il y ait consensus parmi les banquiers canadiens sur ce sujet; mais lorsqu'on gratte un peu, on s'aperçoit que les membres de l'Association ne partagent pas tous les mêmes opinions. En ce qui regarde la Banque Royale, l'admission des banques étrangères au Canada devrait être faite sur une base de réciprocité. Et vous dites que le Ministre devrait avoir le pouvoir d'émettre un permis sur une base temporaire d'un an. Mais si le pays où cette banque ne donne pas les mêmes possibilités à une banque canadienne, le permis ne devrait pas être donné. Entre autres, la Banque de Montréal apporte certaines restrictions; la Banque Canadienne Impériale de Commerce aussi, de même que la Banque Toronto-Dominion. Vous êtes à peu près les seuls ou presque, qui dites allons de l'avant en autant que c'est fait sur une base de réciprocité. Est-ce que dans l'étude d'une telle demande on ne doit pas prendre en considération ce que cela peut rapporter au Canada?

Mr. Frazee: When the revision of the Bank Act was first being discussed, it was our understanding that the mood of Parliament and the mood of the country was that the large banks did not have enough competition, and competition is the healthiest situation that can exist in our particular marketplace. The White Paper was introduced, and it suggested that foreign banks be admitted to Canada to provide greater competition to the Canadian banks. The position of the Royal Bank is that we think we can compete with anybody anywhere anytime and particularly in Canada. So the entry of foreign banks into this country, albeit restricted in terms of number of outlets, did not pose to us a serious threat. We know we would have to be very good to compete with them because many of them are world-scale and because of the particular nature of Canadian industry, and so forth, with such a high element of foreign ownership, this would add another factor to the equation.

• 1010

But if the country feels that the banks need more competition—and my own personal opinion is that it has never been more competitive than it is today, not only from the banks but from a variety of other financial institutions—but if the country feels that more competition would be good for the Canadian public, then we are quite prepared to face up to the competition. But we would go back to our original premise that the industry should remain essentially in Canadian hands, as it does in virtually every country in the world, through one means or another.

[Traduction]

Mr. Clermont: Do I have any time left, Mr. Chairman?

The Chairman: One last question, Mr. Clermont.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, with reference to the admission of foreign banks to Canada, at the beginning of their remarks the representatives of the Royal Bank of Canada said that they shared the opinions expressed by the Association of Canadian Bankers. On the surface, there would seem to be a consensus among Canadian bankers on this point; but when one delves a bit, one realizes that the members of the association does not share the same opinion. The position of the Royal Bank is that foreign banks should be admitted to Canada on the basis of reciprocity. To say that the Minister should have the power to issue a temporary permit for a year, but if the bank's country of origin does not offer the same possibility to a Canadian bank, then the permit should not be granted. The Bank of Montreal, among others makes certain restrictions as does the Canadian Imperial Bank of Commerce and the Toronto Dominion Bank. You are about the only ones to agree with going ahead with the proposal provided it is done on the basis of reciprocity. In studying an application of this type, should we not take into account the benefits which would accrue to Canada?

M. Frazee: Lorsqu'on a commencé la discussion de la révision de la Loi sur les banques, nous avions l'impression que le Parlement et le pays en général estimaient que les grandes banques n'avaient pas suffisamment de concurrence et qu'une bonne concurrence était la situation idéale pour notre marché. Le Livre blanc a été déposé et il a suggéré que les banques étrangères soient admises au Canada pour faire concurrence aux banques canadiennes. La Banque Royale est d'avis qu'elle peut faire concurrence à toutes les autres banques, quels que soient le moment ou le pays, mais surtout au Canada. Donc, l'établissement de banques étrangères au Canada, avec un nombre de succursales limitées, ne représentait pas pour nous une menace sérieuse. Nous savons que notre banque doit être très bonne pour leur faire concurrence puisqu'elles sont nombreuses à faire des affaires à l'échelle mondiale et le degré important de participation étrangère dans l'industrie canadienne est un autre facteur important dont il faut tenir compte.

Si au Canada on est d'avis que les banques ont besoin de plus de concurrence,—personnellement je crois qu'elles n'ont jamais été aussi concurrentielles que maintenant, non seulement les banques mais bien d'autres institutions financières—si la population croit qu'une plus grande concurrence serait bénéfique pour les Canadiens, nous sommes tout à fait disposés à faire face à cette concurrence. Nous revenons à la prémisse de départ, soit que le secteur bancaire devra demeurer essentiellement en mains canadiennes, comme c'est le cas dans la plupart des pays, d'une façon ou d'une autre.

[Text]

Mr. Clermont: Mr. Chairman, but all the banks do not have the power of the Royal Bank to meet competition coming from everywhere.

Mr. Frazee: Oh, I would not subscribe to that, Mr. Chairman.

Mr. Clermont: Thank you, sir.

The Chairman: Thank you, Mr. Clermont.

Mr. McCain.

Mr. McCain: Mr. Chairman, the witness said that he could foresee a Royal Bank of Alberta, and he would foresee it under the Canadian Bank Act. For what purpose would you have a Royal Bank of Alberta under the Canadian Bank Act and not under the financial permissive structure of Alberta?

Mr. Frazee: Quite frankly, Mr. McCain, at the present time, I have no particular reason and I see no reason for it.

Mr. McCain: No, but you have mentioned it both in your remarks this morning and in your letter.

Mr. Frazee: But I am looking to the future. There is always a possibility that there might be some advantage; but it would be a wholly-owned subsidiary of the Royal Bank of Canada which would be licenced under the Canadian Bank Act which is a federal charter. Probably it would have been better if we had not even mentioned it because I cannot be any more specific than suggesting that this could happen, and it could be in the best interests of the country.

There was a time when we thought somewhat seriously about this particular avenue. Since then, we have determined within our bank that the route we should follow to accomplish our objectives and the objectives of the various regions of Canada is substantial decentralization—and this is not unique to the Royal Bank; all the banks are doing it—where decisions are made in Vancouver, Calgary, Halifax or wherever; and by doing that, we think that we can achieve any of the objectives that we might originally have perceived as being available under a separate incorporation.

Mr. McCain: The purpose would not be, then, to sort of expand your scope of operations, avoid reserves or anything of any other nature?

Mr. Frazee: Oh, no.

Mr. McCain: It would be strictly a federal structure and not a provincial structure?

Mr. Frazee: Absolutely.

Mr. McCain: Now, in view of the expansion of near-bank types of deposit structures, the caisse populaire, etc., is the Bank Act going to be as effective in its initial purpose, its basic philosophy, as it has been historically? And what is the proper course under these circumstances?

I am not saying they should not exist but they do change the complexion of the structure that the Bank Act covers.

Mr. Frazee: Mr. Chairman, I believe that the near-banks, if I can put them all together in that context, are a very important part of the financial fabric of this country, and should be continued and should be encouraged. All we, as a

[Translation]

M. Clermont: Monsieur le président, les banques n'ont pas toutes l'importance de la Banque Royale pour faire face à une concurrence venant de partout.

M. Frazee: Oh, je ne suis pas d'accord, monsieur le président.

M. Clermont: Merci, Monsieur.

Le président: Merci, monsieur Clermont.

Monsieur McCain.

M. McCain: Monsieur le président, le témoin a dit qu'il prévoyait une Banque Royale de l'Alberta, dans le cadre de la Loi sur les banques du Canada. A quelles fins servirait une Banque Royale de l'Alberta dans le cadre de la Loi, et pourquoi ne relèverait-elle pas plutôt d'une structure financière souple de l'Alberta?

M. Frazee: Franchement, monsieur McCain, je n'ai aucune raison précise à ce moment-ci. Je n'en vois aucune.

M. McCain: Non, mais vous l'avez mentionné à la fois dans vos remarques ce matin et dans votre lettre.

M. Frazee: Je prévoyais l'avenir. Il est possible que cela présenterait un avantage, mais il s'agirait d'une filiale appartenant entièrement à la Banque Royale du Canada qui exercera en vertu d'un permis qui est une charte fédérale accordée en vertu de la Loi sur les banques du Canada. Il aurait probablement mieux valu ne pas le mentionner car je ne peux être plus précis, sauf pour vous dire que cela pourrait se produire et que ce pourrait être dans l'intérêt du pays.

Il fut un temps où nous pensions sérieusement nous engager dans cette direction. Depuis lors, nous avons décidé de décentraliser surtout pour réaliser nos objectifs et les objectifs des diverses régions du Canada, et ce n'est pas particulier à la Banque Royale; toutes les banques le font, que les décisions soient prises à Vancouver, Calgary, Halifax ou ailleurs. En ce faisant, nous croyons pouvoir atteindre les objectifs que nous avons perçus au départ comme étant réalisables par une incorporation distincte.

M. McCain: Il ne serait donc pas question d'étendre le champ de vos activités, d'éviter des réserves ou toute chose du genre?

M. Frazee: Oh non!

M. McCain: Il s'agirait, à vrai dire, d'un établissement fédéral et non pas provincial, n'est-ce pas?

M. Frazee: Tout à fait.

M. McCain: Étant donné l'expansion des institutions de dépôts de type parabancaire, des caisses populaires etc., la Loi sur les banques sera-t-elle aussi efficace au départ, théoriquement, qu'elle l'est depuis toujours? Quelle serait la méthode appropriée dans les circonstances?

Je ne dis pas que ces institutions ne devraient pas exister, mais elles modifient le caractère des institutions qu'englobe la Loi sur les banques.

M. Frazee: Monsieur le président, je vois que les institutions parabancaires, si je puis toutes les rassembler dans ce contexte, forment une partie importante du monde financier de ce pays. Il faudrait qu'elles continuent et qu'elles soient encouragées.

[Texte]

banking industry, have said from the very beginning—and it is not in the Act but we still believe it—is that if somebody is doing a banking business, then the British North America Act is rather clear on the subject and they should come under federal jurisdiction to the extent they are doing a banking business.

We even went so far in our brief as to explain what we meant by banking, and we said it is an institution which accepts deposits which are chequeable, can be transferred to third parties, and makes loans. Now, as they have evolved over the years, the near-banks increasingly have gone into the banking business; and all we were suggesting is that it is an element of inequity in terms of competition, that they do not have the reserve requirements or other specifics that the chartered banks have.

Our second point was that the Governor of the central bank might have some difficulty in implementing monetary policy if a substantial percentage of the financial intermediary business of this country were falling into hands over which he had absolutely no control. Now, I understand from recent appearances by the Governor that he still denies that this is a problem to him. All we are suggesting is that it may not be a problem today but it might be before there is a new Bank Act.

Mr. McCain: You are including in your definition of a bank, a trust company which takes deposits and pays interest and makes loans, are you?

Mr. Frazee: We say if a trust company accepts deposits which are chequeable, then those deposits should be subject to reserves, the same as those deposits are subject to reserves in a bank.

Mr. McCain: Some trust companies do have chequeable accounts, do they not?

Mr. Frazee: Sure they do. That is right. But they are not subject to federal reserves.

Mr. McCain: So there are two groups of financial institutions which are to a degree at least, and one to a greater degree than the other, engaged in the banking business.

Mr. Frazee: That is right. We are in the process of developing a dual banking system in this country, one of which comes under federal jurisdiction and one of which, to the extent it comes under any jurisdiction of all, is provincial.

Mr. McCain: Speaking of foreign banks operating in Canada and your banks operating in the United States, can you open a branch in every state of the union by incorporation in every state of the union, as an example?

Mr. Frazee: No, we certainly cannot at the moment. Mind you, the banking legislation down there seems to be undergoing constant revision. The difference in the States is that while the federal authorities have a certain area of responsibility over banks and banking, the states do also. My understanding is while you might comply with all the requirements of the federal authorities in wishing to establish a bank in a state, if the state precludes that, then the state is the overriding authority in those terms.

[Traduction]

Nous, du secteur bancaire, avons prétendu dès le départ—ce n'est pas dans la loi, mais nous y croyons toujours—que si quelqu'un exerce une activité bancaire, et l'Acte de l'Amérique du Nord britannique est très clair là-dessus, il doit de ce fait relever de la compétence fédérale.

Nous avons même expliqué dans notre mémoire ce que c'est qu'une institution bancaire, nous avons dit qu'elle accepte des dépôts, sur lesquels on peut tirer des chèques, qui peuvent être transférés à des tiers, et consent des prêts. Au cours des années, elles ont évolué et, de plus en plus, dans le domaine bancaire. Nous prétendons qu'il n'est pas tout à fait juste, sur le plan de la concurrence, qu'elles ne soient pas soumises à des réserves ou à d'autres conditions comme les banques à charte.

Nous disons ensuite que le Gouverneur de la banque centrale aurait peut-être de la difficulté à mettre en vigueur une politique monétaire si un pourcentage important des activités financières intermédiaires au pays tombaient entre les mains de personnes sur qui nous n'avons aucun contrôle. Je crois comprendre que le Gouverneur a nié à plusieurs reprises lors de ses comparutions que cela lui posait des problèmes. Nous prétendons que ce n'est peut-être pas un problème aujourd'hui, mais que ça pourrait en devenir un avant qu'il n'y ait une nouvelle Loi sur les banques.

M. McCain: Vous englobez dans votre définition d'une banque, une société de fiducie qui accepte des dépôts, verse des intérêts et consent des prêts, n'est-ce pas?

M. Frazee: Si une société de fiducie reçoit des dépôts sur lesquels on peut tirer des chèques, ces dépôts devraient donc être assujettis à une réserve de la même façon que le sont ceux des banques.

M. McCain: Certaines sociétés de fiducie offrent des comptes de chèque, n'est-ce pas?

M. Frazee: Certainement. C'est exact, mais ils ne sont pas soumis à des réserves fédérales.

M. McCain: Il y a donc deux groupes d'institutions financières qui jusqu'à un certain point, l'un plus que l'autre, s'occupent d'affaires bancaires.

M. Frazee: C'est exact. Nous sommes en train de mettre au point au Canada un double système bancaire, dont une partie sera de compétence fédérale et l'autre, dans la mesure où il doit y avoir une compétence, de compétence provinciale.

M. McCain: Au sujet des banques étrangères qui exercent au Canada et de vos banques qui exercent aux États-Unis, pouvez-vous ouvrir une succursale dans chaque État en vous constituant en société dans chacun de ces États, par exemple?

M. Frazee: Non, nous ne le pouvons certainement pas pour le moment. Néanmoins, la législation bancaire aux États-Unis semble faire l'objet de révisions constantes. Toutefois, aux États-Unis, même si les autorités fédérales ont une certaine responsabilité pour les banques et les activités bancaires, les États en ont une également. J'ai l'impression que même si vous vous conformez à toutes les exigences fédérales pour ouvrir une banque dans un État, si l'État vous empêche, l'autorité de l'État a préséance.

[Text]

Mr. McCain: So if you wish to do business in the United States, you would have to incorporate as a bank in New York?

Mr. Frazee: Our bank is already in New York. We have a bank and we have an agency. However, this is the essence of our position in so far as reciprocity is concerned. Let us say we wanted to go to Michigan. We are already in New York and we wanted to go to Michigan, or Florida, and Florida said, No, you are already in New York, so you cannot come. I guess our position would be we would not find Florida banks or Michigan banks very welcome in Canada. We would hope that under the analysis which would be done by the authorities, they might take the same position.

Mr. McCain: Have Canadian banks found ways of operating in more than one state in the union?

Mr. Frazee: Yes. We have a branch, for instance, in Portland, Oregon, which might surprise you. Several Canadian banks are active in California. I think some of them have—I will ask Mr. Regan; he is a little more up to date on this.

Mr. Regan.

Mr. M. J. Regan (Vice-President, International Division, Royal Bank of Canada): As a synopsis, we could say that in our particular bank we do have, as Mr. Frazee mentioned, a New York State chartered bank, in New York, and an agency. The key here is in New York we can only accept domestic deposits from the state bank—by the state bank. In other words, the agency cannot accept deposits. We have an agency in California, but here again, it cannot accept deposits from U.S. domestic sources.

Mr. McCain: Can you loan?

Mr. Regan: Yes. There are no restrictions as far as agency lending is concerned.

Mr. McCain: So if you get deposits from the state bank, you have money to loan: is that the way it functions? Or if you provide money from Canada, you have money to loan. Are you allowed to provide unlimited funds from Canada for lending in California?

Mr. Regan: We are permitted to provide limited funds. There is a restriction there. But as far as the lending of the agency goes, we are permitted to lend from the agencies, but they cannot accept deposits, and this is the key.

Mr. McCain: Some people around this table, say, could not make deposits in your bank?

Mr. Regan: They cannot accept deposits from U.S. domestic sources.

Mr. McCain: From U.S. domestic sources.

Mr. Frazee: They could take deposits from you, Mr. McCain.

Mr. McCain: There is not much danger of that, because I do not have that kind of money. But that is all right, Mr. Frazee.

So the only deposits you could take would be from Canadian sources: is that correct?

[Translation]

M. McCain: Par conséquent, si on désire exercer aux États-Unis, il faut se constituer en société dans l'État de New York, n'est-ce pas?

M. Frazee: Notre banque est déjà installée dans cet État. Nous y avons une banque et une agence. C'est essentiellement notre position pour ce qui est de la réciprocité. Disons que nous voulions nous installer au Michigan. Nous sommes déjà dans l'État de New York, nous voulons aller au Michigan ou en Floride et ce dernier État nous dit, non, vous êtes déjà à New York, vous ne pouvez pas venir ici. Dans ce cas, nous ne serions pas portés à accepter les banques de la Floride ou du Michigan ici. Nous espérons qu'après avoir analysé la situation, les autorités adopteraient cette même position.

M. McCain: Les banques canadiennes ont-elles trouvé moyen d'exercer dans plus d'un État aux États-Unis?

M. Frazee: Oui, nous avons une succursale par exemple à Portland, en Oregon, et cela peut vous surprendre. Plusieurs banques canadiennes sont actives en Californie. Certaines ont—je vais demander à M. Regan, il est plus au courant que moi.

Monsieur Regan.

M. M. J. Regan (vice-président, division internationale, Banque royale du Canada): Nous pourrions dire en résumé que nous avons, comme l'a mentionné M. Frazee, une banque à charte dans l'État de New York, à New York, de même qu'une agence. Toutefois, à New York, nous ne pouvons qu'accepter des dépôts internes de la banque de l'État. Autrement dit, l'agence ne peut accepter de dépôts. Nous avons une agence en Californie, mais là encore, elle ne peut accepter de dépôts de sources intérieures américaines.

M. McCain: Pouvez-vous consentir des prêts?

M. Regan: Oui. Il n'y a aucune restriction imposée à l'agence pour consentir des prêts.

M. McCain: Si vous recevez des dépôts de la banque de l'État, vous avez de l'argent pour consentir des prêts. Est-ce comme cela que ça fonctionne? Si vous obtenez de l'argent du Canada, vous en avez pour consentir des prêts. Êtes-vous autorisé à fournir des fonds canadiens illimités pour les prêter en Californie?

M. Regan: Il y a une limite à ces sommes. Pour ce qui est des prêts, on nous permet de prêter à l'agence, mais celle-ci ne doit pas accepter de dépôts, voilà la différence.

M. McCain: Ainsi des gens autour de cette table, ne pourraient pas, par exemple, faire de dépôts à votre banque?

M. Regan: On ne peut accepter de dépôts de sources américaines.

M. McCain: De sources américaines, dites-vous.

M. Frazee: L'agence pourrait accepter vos dépôts, monsieur McCain.

M. McCain: Il n'y a guère de danger, car je n'ai pas cet argent-là. Cela répond à ma question, monsieur Frazee.

Ainsi, les seuls dépôts que vous accepteriez proviendraient de sources canadiennes n'est-ce pas?

[Texte]

Mr. Regan: No. As a matter of fact, our agency in New York is not permitted to accept deposits from any sources. It happens that the one in California can accept deposits from offshore sources. In practice it is not done. But the trust company, our Royal Bank Trust Company in New York, can accept deposits from U.S. domestic sources.

Mr. McCain: I believe you are doing a lot of business in the Caribbean, are you not?

Mr. Regan: Yes.

Mr. McCain: Are there restrictions on your operations there, of a comparable nature?

Mr. Regan: For the most part our branches in the Caribbean area operate very similarly to a branch system in Canada.

• 1020

Mr. McCain: Then if this bill goes through, we would be extending to American banks at the moment privileges which you could not obtain in the United States as the Royal Bank of Canada. Is that correct?

Mr. Frazee: We think the licensing authority should look at each individual situation, and if the case that you are citing were applicable, then the U.S. bank probably would not be permitted. I think you have to make the distinction between the agencies, which Mr. Regan mentioned, which we do operate but with very severe restrictions, and a bank, and we have a bank in New York which can operate the same as other New York banks, so that is true reciprocity.

Mr. McCain: Well, then, what is the purpose of the agency, to represent Canadian customers?

Mr. Frazee: The agency is more a service organization. It is involved in financial transactions. It was established because for a period of time we did not believe that we should be expanding our banking operations in New York and there were certain advantages to having an agency in the types of transactions that we could do. And we went into California with an agency because that was the only way we could go.

Mr. McCain: Then can your California agency in any way be an extension of your New York structure? Can it use funds from New York to . . .

Mr. Frazee: It operates independently under California law.

Mr. McCain: So there is a very distinct difference between the privileges which Canadian banks enjoy in the United States and which would be extended to American banks in Canada under this act.

Mr. Frazee: Well, it depends on each individual stake. It does vary. Now in Illinois, for instance, foreign banks are admitted, provided with certain restrictions that I cannot elaborate on, but they are admitted, but the first condition is their reciprocity. Can an Illinois bank go to the other jurisdiction? So Canadian banks cannot go into Chicago, for instance, at the moment. But if the proposed act were passed and

[Traduction]

M. Regan: Non. En réalité, notre agence de New York ne peut accepter de dépôts de quelque source que ce soit. Il se trouve que l'agence de Californie peut accepter des dépôts de l'étranger. En pratique, cela ne se fait pas. Toutefois, la société de fiducie de la Banque royale de New York peut accepter des dépôts de sources américaines.

M. McCain: Je crois que vous faites beaucoup d'affaires aux Antilles, n'est-ce pas?

M. Regan: Oui.

M. McCain: Avez-vous des restrictions semblables là-bas?

M. Regan: La plupart de nos succursales aux Antilles fonctionnent à peu près de la même façon que les succursales au Canada.

M. McCain: Si ce projet de loi est adopté, nous donnerions aux banques américaines des privilèges que ne peut obtenir présentement la Banque Royale aux États-Unis, n'est-ce pas?

M. Frazee: Nous croyons que les autorités accordant les permis devraient examiner chaque cas en particulier, et pour l'exemple que vous nous donnez, la banque américaine ne serait probablement pas autorisée. Il faut établir une distinction entre les agences comme l'a expliqué M. Regan, où nous exerçons des activités qui sont soumises à des restrictions sévères, et une banque. Nous avons une banque dans l'État de New York qui peut fonctionner de la même façon que toute autre banque new yorkaise, et il y a donc réciprocité véritable.

M. McCain: Quelle est donc la raison d'être de votre agence, représenter des clients canadiens?

M. Frazee: L'agence offre plutôt des services. Elle fait aussi des transactions financières. Elle a été ouverte parce qu'à un moment donné nous n'avons pas cru pouvoir étendre nos activités bancaires à New York et qu'il y avait certains avantages à y avoir une agence pour les genres de transactions que nous pouvions faire. Nous avons aussi ouvert une agence en Californie parce que c'était la seule façon pour nous d'y être représentés.

M. McCain: Votre agence de Californie peut-elle être de quelque façon une extension de votre établissement de New York? Peut-elle se servir des fonds de New York pour . . .

M. Frazee: Elle fonctionne indépendamment en vertu de la loi californienne.

M. McCain: Il y a donc une différence bien précise entre les privilèges qui sont accordés aux banques canadiennes aux États-Unis et ceux qui seraient accordés aux banques étrangères américaines au Canada en vertu de cette loi.

M. Frazee: Cela dépend de chaque cas. Cela varie. Si en Illinois, par exemple, les banques étrangères sont admises, en autant qu'elles se soumettent à certaines restrictions. Je ne peux vous en dire davantage, mais elles sont admises. Toutefois, la première condition est la réciprocité. Une banque de l'Illinois peut-elle s'installer dans un autre territoire? Ainsi, une banque canadienne ne peut pas s'installer à Chicago pour

[Text]

Chicago banks could theoretically come to Canada, then presumably some reciprocity could be worked out.

Mr. McCain: If the government were to take your position of reciprocity, it would be a completely continuous series of negotiations country by country, and in the United States, almost state by state, to determine whether or not a foreign bank could function in Canada with it.

Mr. Frazee: Yes. I do not see any negotiations with governments particularly. I would see the negotiations with the applicant's bank and an examination by the licensing authority or whatever authority here, what are the conditions under which a Canadian bank can go to that jurisdiction, and I would hope they would consult with the Canadian banks in the process. And it is not only the United States we are talking about; we are talking about Japan and Switzerland and other places as well which have some pretty real restrictions.

Mr. McCain: Thank you.

Mr. Chairman: Thank you, Mr. McCain.

Dr Philbrook.

Mr. Philbrook: Thank you very much, Mr. Chairman. Through you to the witnesses, I would just like to follow up on the same line of questioning that we have heard so far this morning from my colleagues on both sides of the table. It seems to be pretty well agreed by everyone that we have heard that the general intent of the new Bank Act proposals is fairly reasonable, if we can find a new way of liberalizing the Bank Act so that increased competition should at least benefit the customer, whether the customer is an individual or whether it is a group, and of course quite a bit of emphasis on small business, who, as we know, have complained about not being able to get enough capital, and particularly, enough risk capital. There seem to be two aspects to this one. Can our own institutions stand up to increased competition from the outside? And this is where the chartered banks are involved. And secondly—I will come back to this a little later—is there a problem of competition between our own institutions, the big and the small, obviously, the chartered banks being the giant in this field?

First of all, on the business of reciprocity, I think we have had a lot of discussion this morning. You have made it very clear that you would rather see this area not covered in statutes but covered on a continuing review basis, but is that not subject to a lot of subjective evaluation and to political pressures? We mentioned Japan just a minute ago. And I think, even in fairness, this country is regarded as being very, very protectionist in this world at the present time. We have not had too much luck in crashing that market, as they say, in introducing Canadian companies there. If anything they have been introduced on a joint venture basis. Now if there was true reciprocity perhaps we might have an opportunity for leverage with our big banks there, the way the Americans would have here. In other words we would be able to maintain connections between our banks and our business overseas, but that does not seem very likely in the case of Japan. How would a bank like the Royal Bank begin to handle that situation if, in fact, the

[Translation]

le moment. Mais si le projet de loi était adopté et que les banques de Chicago pouvaient en théorie venir au Canada, il est probable que nous pourrions parvenir à une certaine réciprocité.

M. McCain: Si le gouvernement devait accepter votre position sur la réciprocité, il y aurait des négociations permanentes avec chaque pays et, aux États-Unis, virtuellement avec chaque État afin de déterminer si une banque étrangère pourrait s'installer au Canada.

M. Frazee: Oui. Je n'imagine vraiment pas qu'il y aurait des négociations avec les gouvernements en particulier. Je verrais plutôt des négociations avec la banque qui en fait la demande et une étude par l'organisme chargé des permis afin de savoir en vertu de quelles conditions une banque canadienne pourrait s'établir dans ce territoire. J'ose espérer qu'on consulterait les banques canadiennes. Il est question non seulement des États-Unis, mais du Japon, de la Suisse et d'autres pays également qui imposent des restrictions très réelles.

M. McCain: Je vous remercie.

Le président: Merci, monsieur McCain.

Monsieur Philbrook.

M. Philbrook: Merci beaucoup, monsieur le président. Je voudrais poser des questions aux témoins dans le sens de celles qui ont été posées ce matin par mes collègues des deux côtés. Il semble que la majorité des témoins conviennent que les propositions contenues dans la nouvelle Loi sur les banques sont plutôt raisonnables, à la condition que nous trouvions une nouvelle façon de libéraliser la Loi sur les banques pour qu'une concurrence accrue profite aux clients, que ce client soit un particulier ou un groupe. Il faudrait également que nous portions une plus grande attention aux petites entreprises qui, nous le savons, se sont plaintes de ne pouvoir obtenir suffisamment de capital, surtout du capital à risque. Il y a deux aspects à cette question. Nos institutions peuvent-elles faire face à une concurrence accrue venant de l'extérieur? C'est ici que les banques à charte entrent en ligne de compte. Deuxièmement,—j'y reviendrai un peu plus tard—y a-t-il un problème de concurrence entre nos propres institutions, les grosses et les petites, les banques à charte étant évidemment le géant dans ce domaine?

Je dirais d'abord au sujet de la réciprocité que nous en avons beaucoup parlé ce matin. Vous avez établi clairement que vous n'étiez pas particulièrement intéressés à voir cet élément de réciprocité incorporé dans la loi, mais qu'il devrait plutôt faire l'objet d'une révision constante. Est-ce que cela n'est pas soumis à une évaluation subjective et à des pressions politiques? Nous avons parlé du Japon il y a un instant et je crois que ce pays, en toute honnêteté, est considéré comme étant très protectionnistes dans le monde actuel. Nous n'avons pas très bien réussi à pénétrer ce marché, à y faire entrer des sociétés canadiennes. Celles qui ont réussi à y pénétrer l'ont fait en coparticipation. S'il existait vraiment une réciprocité des procédés, nos grandes banques auraient peut-être pu se tailler une place sur ce marché, comme les Américains auraient pu le faire ici. Autrement dit, nous aurions pu maintenir, à l'étranger, les liens qui unissent nos banques et nos entreprises. Toutefois, cela ne semble pas probable dans le cas du Japon.

[Texte]

Japanese had more companies here and had some business connections with the banks? How could we make sure we had fair reciprocity with a country like Japan?

• 1025

Mr. Frazee: You have covered quite a few areas. Let me start by saying that the model our bank used was Great Britain, which I would suggest has the most sophisticated and well developed arrangements for foreign banking of any country in the world. Basically you get into Great Britain to do business, and I think the expression is, with a wink and a nod from the Bank of England. You do not have extensive rules and regulations and legislation and so forth. The Bank of England, which to a major extent, I believe, is beyond political influence makes its assessment on what is best for the country, and quite frankly if they do not think it is in the best interests of the country they do not even give you a reason, necessarily. They just suggest to you that perhaps your application is untimely.

We think something along this line would best serve Canada. You have the over-all guidelines of your objectives which are in the bill now, or whatever they are, on limitation of numbers of branches and certain capital requirements and so forth, but beyond that we think the licensing authority, we would hope, would be beyond political influence on an individual application, not beyond political influence in establishing the guidelines and the responsibility, but on handling an individual application. They could then look at it in terms of the best interests of Canada and also whether or not there is reciprocity for Canadian banks which wish to operate in that jurisdiction.

I think you mentioned something about the large banks, and I would suggest that the large Canadian banks are important to Canada, that they are perhaps unique to a country this size, that they have served this country very well on a global basis, a country which is highly dependent on trade, and that the position the large Canadian banks occupy in foreign markets is in Canada's best interests.

I would also suggest that this has in no way inhibited the smaller banks, and I would use as a classic example the Bank of British Columbia, which we believe to be just about the best competition that we can find in British Columbia and in other jurisdictions where it operates. Its growth has been highly significant, and there are others that we would expect would have the same degree of success, such as the Northland and the Canadian Commercial and Industrial Bank. You also have two banks which have for years been essentially regional, the

[Traduction]

Comment la Banque Royale tâcherait-elle de régler cette situation si le nombre de sociétés japonaises au Canada ait plus élevé que le nombre de sociétés canadiennes au Japon et si les sociétés japonaises ont des liens avec leur banque? Comment pourrions-nous nous assurer une réciprocité de bons procédés avec le Japon?

M. Frazee: Vous avez traité de beaucoup de questions. Permettez-moi d'abord de dire que nos réflexions se sont fondées sur le modèle qu'offre la Grande-Bretagne. Selon moi, il s'agit là de la méthode la plus raffinée et la plus perfectionnée en ce qui concerne les opérations bancaires étrangères dans n'importe quel pays au monde. Selon une expression anglaise consacrée, une banque pénètre le marché des affaires de Grande-Bretagne si la Banque d'Angleterre lui fait un clin d'œil et un hochement de tête. Il n'existe pas de règles, de règlements exhaustifs, de lois complexes et ainsi de suite. La Banque d'Angleterre qui, dans une grande mesure, est au-delà de toute influence politique, évalue l'apport éventuel de la banque étrangère en fonction des intérêts de la Grande-Bretagne. Si, d'après elle, si ses intérêts ne peuvent s'accommoder de la présence de la banque en question, un refus lui est signifié, sans même que des raisons lui soit nécessairement fournies. La Banque d'Angleterre peut certainement lui dire, par exemple, que sa demande est inopportune.

Nous pensons qu'un procédé semblable rendrait service au Canada. Les lignes directrices générales relatives à la limitation du nombre de succursales, à certaines exigences en matière de capital et ainsi de suite, figurent dans le projet de loi maintenant. Toutefois, ceci étant dit, nous estimons que l'administration responsable de la délivrance des permis devrait être imperméable à toute influence politique en ce qui a trait à chaque demande précise. Cela ne veut pas dire qu'elle serait imperméable à l'influence politique quant à l'établissement des directives et des responsabilités, mais qu'elle le serait en ce qui concerne les demandes des banques étrangères. Elle pourrait alors examiner chacune d'elles en fonction des intérêts du Canada et en fonction de la présence ou de l'absence de réciprocité pour les banques canadiennes qui souhaitent s'installer dans le pays de la banque étrangère concernée.

Vous avez dit quelque chose à propos des grandes banques et je tiens à vous dire que les grandes banques canadiennes sont importantes pour le Canada, qu'elles constituent peut-être un phénomène unique pour un pays de la taille du nôtre, qu'elles ont très bien desservi le Canada—pays qui dépend énormément du commerce—à l'échelle mondiale, et que la position qu'elles occupent sur les marchés étrangers est bénéfique pour le Canada.

J'aimerais également préciser que cela n'a d'aucune manière entravé le fonctionnement des petites banques, et je prends à titre d'exemple, la Banque de la Colombie-Britannique qui, selon nous, est à peu près notre meilleure concurrente en Colombie-Britannique et dans les autres régions où elle est établie. Sa croissance a été considérable et nous attendons d'autres banques qu'elles connaissent une réussite semblable et je songe notamment à la Norbanque et à la Canadian Commercial and Industrial Bank. Il y a également deux banques

[Text]

Banque Provinciale and the Banque Canadienne Nationale, and both of those banks are now looking out internationally and nationally. They have not been inhibited in any way that I can perceive by the so-called, "big five."

Now in so far as Japan is concerned, Japan is kind of a special situation. Japan has sort of non-tariff barriers in the banking industry. This is one of the reasons we think the licence should be for one year, in order to see whether the reciprocity is working, and it is one of the reasons we believe reciprocity should be real and not just theoretical. I am not criticizing the Japanese in any way at all but they do exercise a high degree of control over the activities of foreign banks in their country, although their public posture to some extent is that it is open to foreign banks provided there is reciprocity, but "open" has many meanings.

Mr. Philbrook: Well Japan certainly is a special case, but it is a very big one and a very important one and, I think, one we should be addressing ourselves to. It is an important potential market if somehow or other we can convince them to open it up both for the financial type of business and for other types of business as well. How do you picture, sir, our handling that? Should it be handled by government or should it be handled by our private sector and in what form? How will those decisions be made without creating any feeling of discrimination, excess discrimination on the part of the Japanese government, even though in a sense they discriminate by being perhaps the most protectionist country in the world at the present time. How can we handle that so it is not too objective and yet seems reasonable to Japan?

Mr. Frazee: Do you mean in terms of Japanese banks coming . . . Are we talking about banking?

Mr. Philbrook: Banking, yes. Who is going to handle that here for us? Should government handle it or our private sector?

Mr. Frazee: Well I think it would be to some extent, you might say, a combination. The Japanese banks are already here, you know. They have offices in our building in Toronto, some of them, but they do not call themselves banks.

• 1030

Mr. Philbrook: But are we there in Japan?

Mr. Frazee: We have representative offices. I know of no Canadian bank that has anything beyond a representative office in Japan. In fact, I know they do not because of the reciprocity factor. I would suggest that the minute this Bank Act goes through, if it goes through in its present form, that there will be applications on the Inspector General's Office the next morning from a number of Japanese banks. Now whatever procedures are finally determined for handling it, it would

[Translation]

qui pendant des années, ont été de caractère essentiellement régional, la Banque Provinciale et la Banque Canadienne Nationale, et qui, toutes deux, envisagent maintenant de se lancer dans les opérations internationales et nationales. Pour autant que je puisse me rendre compte, elles n'ont pas été gênées par ce qu'il est convenu d'appeler les «cinq grandes banques».

En ce qui a trait au Japon, il s'agit là d'une situation un peu spéciale. Le Japon dispose, en quelque sorte, de barrières non tarifaires quant au secteur bancaire. C'est une des raisons pour laquelle nous pensons que le permis octroyé à des banques japonaises devrait être d'une durée d'un an, afin que nous puissions voir si la réciprocité existe vraiment, si elle est réelle et non seulement théorique. Je ne fais aucun reproche aux Japonais, mais je constate qu'ils contrôlent avec beaucoup d'attention les activités des banques étrangères installées sur leur territoire. Bien qu'officiellement ils déclarent que leur pays est ouvert aux banques étrangères à conditions qu'il y ait réciprocité, on se rend compte que le mot «ouvert» peut avoir de nombreux sens.

M. Philbrook: Le Japon est certainement un cas spécial, mais il est très important et je pense que nous devrions nous en occuper. C'est un marché en puissance important et il conviendrait de convaincre les Japonais de nous l'ouvrir tant pour les entreprises financières que pour d'autres genres d'entreprises. D'après vous, monsieur, comment pourrions-nous parvenir à cela? Revient-il au gouvernement de s'en occuper ou au secteur privé, et quelles devraient être les méthodes adoptées? Comment ces décisions seront-elles prises sans créer, au sein du gouvernement japonais, un sentiment d'injustice, bien qu'il soit lui-même un peu injuste en étant actuellement le gouvernement le plus protectionniste au monde. Comment pouvons-nous donc exercer une certaine influence sans pour autant que nos exigences soient considérées comme déraisonnables par le Japon?

M. Frazee: Vous voulez parler de la pénétration du marché canadien par les banques japonaises? Nous parlons bien d'opérations bancaires?

M. Philbrook: Oui. Qui va s'occuper de cette question au Canada? Devrait-ce être le gouvernement ou le secteur privé?

M. Frazee: Je pense que, dans une certaine mesure, ce devrait être une combinaison des deux. Les banques japonaises sont déjà présentes au Canada. Certaines d'entre elles ont même des bureaux dans notre immeuble, à Toronto, mais elles ne se font pas appeler des banques.

M. Philbrook: Mais avons-nous des banques au Japon?

M. Frazee: Nous avons des bureaux de représentation. Pour autant que je sache, aucune banque canadienne n'a autre chose qu'un bureau de représentation au Japon. En fait, je sais que cela est ainsi en raison des conditions de réciprocité. Je pense que le lendemain du jour où cette Loi sur les banques sera adoptée, si elle l'est sans modification, un bon nombre de demandes de banques japonaises se retrouveront sur le bureau de l'Inspecteur général. Or, quelles que soient les procédures

[Texte]

be a government decision, a federal government decision. We have suggested it should be a licensing board. We have suggested it might be useful if that board or those people consulted Canadian banks, but they will have to determine the extent to which they wish to admit these banks based on various factors, permit them to establish their name as a bank. Insofar as Canadian banks' going to Japan is concerned, I would suggest that it is up to the individual banks concerned. They will make their determination and will make their application in the normal way to the Japanese government for authority to operate, and in doing so they will be able to determine such restrictions, if any, which are to be placed on their operations and compare those to the Japanese banks, the domestic banks. Presumably there would be some dialogue, again with the Canadian authorities, if it became obvious that the Canadian banks planning to go to Japan were to be under much stricter legislation than the domestic banks.

Mr. Philbrook: So you would like to see these bank changes go through and you would like to see the exchange of banks between countries tried, but in the case of Japan specifically you would like to see the government evaluate the effects on a year by year basis.

Mr. Frazee: We have suggested that at least the first year coming into Canada should be one year for the licence, a minimum, because under the Bank Act, as I understand it, you get your charter, it is good for 10 years. The only way that your charter can be withdrawn, as I understand it, is that one, you are insolvent, or two, the Inspector General perceives that you are insolvent and there is no other provision under the act to withdraw a licence. Now, let us say a foreign bank came in, got a 10-year licence to operate, and a Canadian bank went to some other jurisdiction and then, as has happened, that other jurisdiction said, well we think you had better sell off 51 per cent of your ownership, so the foreign bank in Canada, as I perceive it, is safe for 10 years and we are in the process of selling off 51 per cent or 60 per cent or 100 per cent. I think there should be some opportunity to review these situations periodically and particularly after the first year.

The Chairman: Thank you, Dr. Philbrook.

• 1035

M. Lambert (Bellechasse): Dans votre mémoire, à la page 2 de la version française, vous dites:

Dans les prochaines années, le Canada aura besoin de capitaux énormes pour mettre en valeur ses ressources naturelles et si, comme on peut s'y attendre, le gouvernement intervient en tant que répondant ou partie, les emprunts en cause échapperont aussi à la retenue fiscale.

On sait que le gouvernement canadien emprunte assez régulièrement à l'étranger et, tout dernièrement, le gouvernement

[Traduction]

établies pour régler cette question, ce sera le gouvernement, le gouvernement fédéral, qui devra prendre la décision finale. Nous avons proposé que cela se fasse par l'entremise d'un conseil de délivrance des permis. Nous avons dit qu'il serait utile que ce conseil ou que les responsables consultent les banques canadiennes. De toute façon, ils devront décider des facteurs d'admission de ces banques au Canada, des critères en fonction desquels leur statut de banque pourrait être reconnu. Pour ce qui est de la pénétration du marché japonais par les banques canadiennes, je pense qu'il revient aux diverses banques concernées de prendre la décision. Elles décideront donc et demanderont au gouvernement japonais, selon la méthode normale, la permission de s'installer au Japon. En ce faisant, elles sauront quelles sont les restrictions, le cas échéant, qui leur seront imposées et pourront comparer ces dernières à celles qui sont imposées aux banques japonaises. Il est à supposer qu'il y aurait certains pourparlers avec les autorités canadiennes, au cas où il serait révélé que les banques canadiennes qui ont l'intention de s'installer au Japon sont assujetties à des dispositions beaucoup plus strictes que celles auxquelles sont assujetties les banques japonaises.

M. Philbrook: Vous aimeriez donc que ces modifications à la Loi sur les banques soient apportées et que l'on essaie l'échange de banques entre certains pays, mais dans le cas précis du Japon, vous aimeriez que le gouvernement évalue la situation annuellement.

M. Frazee: Nous avons proposé qu'au début le permis accordé à une banque japonaise s'installant au Canada soit d'une durée maximale d'un an. Aux termes de la Loi sur les banques, pour autant que je sache, si l'on obtient une charte, elle est valable pour dix ans. Cette charte ne peut être retirée, si je comprends bien, sauf si, premièrement, la banque est insolvable ou si, deuxièmement, l'inspecteur général la juge insolvable; aucune autre disposition dans la loi ne permet de retirer le permis. Supposons donc qu'une banque étrangère obtienne un permis de 10 ans et qu'une banque canadienne ouvre un bureau dans un autre pays. Supposons alors que ce pays, comme cela s'est déjà produit, oblige la banque canadienne à vendre 51 p. 100 de ses titres. Il en résulte que la banque étrangère au Canada est installée en toute sécurité pour 10 ans alors que la banque canadienne en pays étranger est en train de vendre 51 p. 100, 60 p. 100 ou 100 p. 100 de ses titres. J'estime qu'il faudrait que l'on puisse examiner cette situation périodiquement, et notamment après la première année.

Le président: Merci, monsieur Philbrook.

Mr. Lambert (Bellechasse): In your brief, on page 2 of the English version, you say:

In the next several years many large ticketed loans will be necessary to develop energy related projects and, because government involvement or sponsorship is a distinct possibility at some time in the future, there will be further exemptions from withholding tax.

We know that the Canadian Government borrows money rather regularly on foreign markets and that, very recently, the

[Text]

de la province de Québec a signé un accord de \$300 millions avec des institutions financières des États-Unis et d'autres pays. M. Parizeau, le ministre des Finances, s'est exprimé en termes bancaires: il a appelé cela une marge de crédit à être utilisée au bon vouloir du gouvernement de la province de Québec.

Dans ces circonstances, lorsqu'un gouvernement canadien ou un gouvernement provincial d'une des provinces du Canada emprunte à l'étranger, comment se font les opérations? Est-ce que cela passe par des banques à charte canadiennes ou si les gouvernements transigent directement avec les banques prêteuses de l'étranger?

Mr. Frazee: If I understand the question correctly, the answer is that the governments would go to the Canadian chartered banks to arrange this financing. If we are talking about Eurodollar financing, let us say, or U.S. dollar financing, such as Quebec has arranged from time to time, as have other provinces, if it is done through the banking industry, as it often is, then they could go to the Canadian chartered banks. On occasion, a Canadian government of one form or another has been known to go to a U.S. bank, for some strange reason. But in any event, it is usually through a commercial bank or group of banks that these credits are arranged.

M. Lambert (Bellechasse): Cela vous paraît étrange, à vous aussi, que le gouvernement canadien ou les gouvernements provinciaux procèdent de la façon que je viens de vous décrire. Mais je voudrais savoir si ces marges de crédit obtenues à l'étranger, d'une façon pratique, finissent par entrer au Canada par l'intermédiaire des banques à charte canadiennes ou si les banques prêteuses transigent directement avec les gouvernements, avec les ministres des Finances, sans se préoccuper du système bancaire canadien.

Mr. Frazee: I just want to be sure, Mr. Chairman, that I understand the question here.

Let us use, as an example, the Province of Quebec. If the Province of Quebec wanted a bank loan, a Eurodollar loan—and this is not a bond issue, this is a loan—it has the option of going to any one of a variety of lending institutions, whether it is a Canadian chartered bank, a merchant bank that might be located in London, a U.S. bank or a German bank or a Japanese bank, to outline its requirements.

Let us say they want to raise \$500 million U.S., payable over 10 years, and let us say that in this case they have approached one lending institution, and let us say it is a Canadian chartered bank. That Canadian chartered bank would then assess the market probably by making inquiries of the other Canadian banks, of other international lending banks, to be reasonably certain that this particular loan for that particular amount can be, in fact, underwritten, and the terms and the conditions and so forth.

In this case the Quebec Government is not dealing with any other government. It is dealing with Canadian and other international lending institutions. And no other government enters into it at all in that type of transaction.

[Translation]

government of the Province of Quebec signed a \$300 million agreement with financial institutions of the United States and of other countries. Mr. Parizeau, the provincial Minister of Finance, used common banking terminology when he talked about the deal. He called it "a credit margin" to be used by the government of the Province of Quebec at its own free will.

Taking that into account, when a government, be it the Canadian government or a provincial government, borrows money on foreign markets, how is the transaction handled? Is it handled through a Canadian chartered bank or do the governments deal directly with the foreign lending banks?

M. Frazee: Si j'ai bien compris la question, la réponse est que les gouvernements effectuent cette opération de financement par l'entremise des banques à charte canadiennes. S'il s'agit d'un financement en Eurodollars ou en dollars américains, comme ce que le Québec a contracté de temps à autre, ainsi que l'on fait dans d'autres provinces, si ce financement est organisé par l'entremise du secteur bancaire, comme cela se passe souvent, les gouvernements en question peuvent avoir recours aux banques à charte canadiennes. Il est déjà arrivé qu'un gouvernement canadien d'un palier ou d'un autre ait recours aux services d'une banque américaine, pour je ne sais trop quelle raison. De toute façon, c'est d'habitude par l'entremise d'une banque commerciale ou d'un groupe bancaire que ces transactions sont effectuées.

Mr. Lambert (Bellechasse): You also find it strange that the Canadian government or that provincial governments proceed as I have just told you. However, I would like to know whether these credit margins which are obtained on foreign markets end up entering into Canada through Canadian chartered banks or whether the lending banks deal directly with the governments concerned, with their Minister of Finance, without bothering with the Canadian banking system.

M. Frazee: Je veux seulement être certain, monsieur le président, de bien comprendre la question.

Servons-nous de la province de Québec à titre d'exemple. Si le Québec veut un prêt bancaire, un prêt en Eurodollars—et il ne s'agit pas là d'une émission d'obligations, mais bien d'un prêt—il a la possibilité de s'adresser à un très grand nombre d'établissements prêteurs, qu'il s'agisse de banques à charte canadiennes, de banques marchandes éventuellement situées à Londres, de banques américaines, allemandes, ou japonaises.

Supposons que le Québec veuille obtenir 500 millions de dollars américains, remboursables en dix ans et qu'il se soit adressé dans ce cas-ci, à un établissement prêteur qui, aux fins de notre exemple, est une banque à charte canadienne. Cette banque ferait alors une étude de marché en se renseignant auprès des autres banques canadiennes, des autres établissements de prêts internationaux, pour s'assurer que le prêt en question peut être souscrit et pour savoir quelles seraient les conditions et les modalités.

Dans ce cas-ci, le gouvernement du Québec ne traite avec aucun autre gouvernement. Il traite avec des institutions de prêts canadiennes et étrangères. Aucun autre gouvernement n'est mêlé à cette opération.

[Texte]

There are other types of transactions, such as the Province of Alberta lending to some of the Atlantic provinces. There are situations where the central bank of Germany has arranged credits for the Federal Reserve and so forth. But I think what you were addressing was the case of a Canadian province getting a bank loan in the international money markets. And that is the way it would happen. The terms and conditions would be decided by the lending institutions based on market conditions at the time and the province has the option of accepting or rejecting the offer, or going to other lending institutions if they feel the terms are not equitable.

M. Lambert (Bellechasse): Vous avez mentionné également tout à l'heure, un des témoins là fait, que la Banque Royale a une succursale dans l'État de New York et une agence.

Lorsqu'une banque canadienne fait des affaires dans un pays étranger, est-ce que les transactions sont faites en vertu de la loi canadienne ou de la loi américaine? Par exemple, lorsqu'il s'agit de l'État de New York, en vertu des lois de l'État de New York et du gouvernement fédéral américain?

• 1040

Mr. Frazee: We have to obey the laws very specifically of the countries in which we operate. Canadian law is not exportable, basically, to Germany. If we are doing business in Germany, we have to comply with German law in every respect. That does not mean that the Royal Bank of Canada would do something that was obviously offensive to the Canadian authorities, but the law that we must observe is that of the home jurisdiction. And we would expect the same thing would apply to a foreign bank coming into this country. We would expect them to comply with Canadian law, not with the laws of their home country.

M. Lambert (Bellechasse): Pouvez-vous dire si, réellement, il y a des avantages pour les Canadiens d'avoir ce système de réciprocité dont vous faites mention dans votre mémoire, mais qui ne serait pas prévu par la loi?

Est-ce que les Canadiens, dans leur ensemble, bénéficieraient de cette concurrence qui pourrait exister entre les banques étrangères et les banques canadiennes?

Est-ce que cela obligerait les banques canadiennes, disons, à donner de meilleurs services, soit en diminuant les taux d'intérêt, soit en accordant des services qu'on ne connaît pas actuellement chez nous, mais qui existent dans leur système bancaire? Est-ce que cela créerait une concurrence qui serait profitable aux Canadiens?

Mr. Frazee: Mr. Chairman, I think competition is always—almost always, I guess I would have to say—as long as it is fair competition, it benefits everybody. I think that is the system on which this country was built, and it is the system under which we operate. It is the market system.

I believe there is substantial competition in Canada right now. I also am aware that there are quite a lot of foreign banks operating here and they have already taken a certain

[Traduction]

Il y a d'autres types d'opérations de financement, tel que l'emprunt par les provinces de l'Atlantique, d'une somme auprès de l'Alberta. Il est déjà arrivé que la banque centrale d'Allemagne fournisse des crédits à la réserve fédérale, et ainsi de suite. Toutefois, je pense que vous parliez plus précisément du cas où une province canadienne obtenait un prêt bancaire sur les marchés internationaux. C'est ainsi que cela se produirait: les modalités et les conditions seraient établies par les établissements prêteurs en fonction des conditions du marché du moment, et la province est libre d'accepter ou de rejeter l'offre, ou de recourir à un autre établissement prêteur si elle estime que les conditions ne sont pas justes.

Mr. Lambert (Bellechasse): You also mentioned a short while ago or at least one of the witnesses did, that the Royal Bank has a branch and an agency in the State of New York.

When a Canadian bank does business in a foreign country, are the transactions made according to Canadian law or according to American law? For instance, taking the State of New York as an example, are your transactions held according to the legislation of the State of New York and of the U.S. federal government?

M. Frazee: Nous devons scrupuleusement respecter les lois des pays où nous travaillons. Essentiellement, on ne peut pas exporter les lois canadiennes en Allemagne. Si nous faisons des affaires en Allemagne, nous devons nous conformer aux lois allemandes à tous les égards. Cela ne signifie pas que la Banque Royale du Canada agirait de manière évidemment contraire aux principes des autorités canadiennes, mais les lois que nous devons respecter sont celles du pays où l'affaire est traitée. Nous espérons d'ailleurs que la même chose s'applique aux banques étrangères s'installant au Canada. Nous attendrions d'elles qu'elles respectent les lois canadiennes, et non les lois de leur pays d'origine.

Mr. Lambert (Bellechasse): Could you tell me whether there are any real benefits for Canadians in having the reciprocity you mention in your brief although it is not provided for in the bill?

Would all Canadians benefit from the competition that would ensue between foreign and Canadian banks?

Would this situation compel Canadian banks for instance, to offer better services either by reducing the interest rate on loans; by offering new services which are now unknown to us but which exist in foreign banking systems? Would that create a state of competition which would benefit all Canadians?

M. Frazee: Monsieur le président, je pense que la concurrence est toujours, du moins presque toujours, devrais-je dire, avantageuse pour tout le monde, à condition qu'elle soit loyale. Je pense que le Canada s'est édifié en vertu de ce principe et que c'est le principe qui le guide toujours. Il s'agit du principe des forces du marché.

J'estime qu'en ce moment même la concurrence au Canada est assez considérable. Je sais également qu'il y a un bon nombre de banques étrangères qui évoluent en territoire cana-

[Text]

share of the market. Something, I believe, has to be done about it. There are a number of alternatives. One is to send them all packing. Send them home. Another is to permit them to continue to operate as they are now out of a so-called suitcase, not call themselves banks but continue to operate without any interference from the federal authorities because they are under provincial law right now.

The suggestion that has been made in the Bank Act is that the whole thing should be rationalized and that they should be permitted to become banks with certain restrictions. It is the belief of the Royal Bank that this is the preferable course of the various choices, and that it should be in the over-all in the best interests of Canada.

M. Lambert (Bellechasse): Est-ce que j'ai fini, monsieur le président?

Le président: Une petite question.

M. Lambert (Bellechasse): Vous avez dit qu'il y a des banques étrangères qui opèrent au Canada, mais qui n'opèrent pas comme banque. J'ai cru comprendre qu'elles prennent un moyen détourné. Par ce moyen détourné, est-ce qu'elles se trouvent à effectuer des opérations bancaires au même titre que les banques à charte canadiennes? Si oui, donnez-nous un exemple.

Mr. Frazee: No, Mr. Chairman, they do not operate completely as banks because there are certain things they cannot do. But they do market their loans, and this is one particular activity in which they are involved. There are certain things they cannot do. Obviously, they are not taking deposits from the public in the normal sense that the Canadian banks are doing.

I would like to say that, in my travels abroad, I find increasingly, in talking to government people, in talking to other bank people, that they would say to me that they find it absolutely incredible that Canada has permitted a situation to develop such as exists now wherein banks have been able to come in here under provincial laws and, though they cannot do the full scope of banking business they can certainly offer a high degree of competition to the existing banks, virtually with impunity.

M. Lambert (Bellechasse): Est-ce que c'est légal ou non?

Mr. Frazee: Under provincial law, the way they operate now it is absolutely perfectly legal.

M. Lambert (Bellechasse): Merci.

Le président: Merci monsieur Lambert. Doctor Ritchie.

Mr. Ritchie: Mr. Chairman, I would like to ask questions on the foreign currency reserves. You suggest that for this 3 per cent, probably the government through the Canadian withholding tax would equalize the interest on such loans made by foreign banks. I gather there are many people that escape withholding tax. Who is that in Canada?

[Translation]

dien et qui se sont déjà taillé une part du marché. Je pense qu'il nous faut prendre des mesures pour pallier cela. Nous disposons d'un certain nombre d'options. L'une d'elles consisterait à les renvoyer chez elles. Une autre serait de leur permettre de continuer à fonctionner comme elles le font actuellement, c'est-à-dire à titre officieux, sans se faire appeler des banques. Toutefois, elles continueraient à fonctionner sans la moindre intervention des autorités fédérales, car elles sont assujetties aux lois provinciales actuellement.

L'on a également proposé, dans le cadre de la révision de la Loi sur les banques, que toute la situation soit réorganisée et que l'on permette à ces bureaux de devenir des banques assujetties à certaines restrictions. La Banque Royale estime que, de toutes les options, c'est celle-là qui est préférable et qui avantagerait le plus le Canada.

Mr. Lambert (Bellechasse): Is my time up yet?

The Chairman: Just a short question.

Mr. Lambert (Bellechasse): You said that there are foreign banks in Canada which do not operate as banks. I seem to understand that they do it in a roundabout way. Do they deal in the same banking operations as the Canadian chartered banks? If so, could you give us an example?

M. Frazee: Non, monsieur le président, ce ne sont pas des banques à part entière parce qu'il y a certaines choses qui leur sont interdites. Elles trouvent toutefois des marchés pour leurs prêts, et c'est là une des activités notoires auxquelles elles se livrent. Il y a certaines choses qu'elles ne peuvent pas faire. Évidemment, elles ne peuvent pas prendre les dépôts du public, comme le font les banques canadiennes.

J'aimerais dire qu'au cours de mes voyages à l'étranger, de plus en plus, à mesure que je parle à des fonctionnaires d'autres gouvernements ou à d'autres membres du secteur bancaire, j'apprends qu'ils trouvent absolument incroyable que le Canada ait permis que la situation actuelle existe et que des banques assujetties aux lois provinciales, bien qu'elles ne puissent pas se livrer à toutes les opérations bancaires ordinaires, puissent en tout cas livrer une forte concurrence aux banques reconnues du Canada, et ce pratiquement en toute impunité.

Mr. Lambert (Bellechasse): Is it legal or not?

M. Frazee: Aux termes des lois provinciales, lois auxquelles sont assujetties ces banques actuellement, cela est parfaitement légal.

Mr. Lambert (Bellechasse): Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. Lambert. Monsieur Ritchie.

M. Ritchie: Monsieur le président, j'aimerais poser quelques questions quant aux réserves en devises étrangères. Vous dites que, pour ces réserves de 3 p. 100, le gouvernement, par l'intermédiaire d'une retenue fiscale canadienne, pourrait compenser l'intérêt couru sur les prêts accordés par les banques étrangères. Or, si je ne m'abuse, il y a des nombreux organismes qui ne sont pas assujettis à la retenue fiscale? Quels sont ces organismes, au Canada?

[Texte]

Mr. Frazee: Virtually all levels of government are exempt from the withholding tax. If the loan is written with not more than 25 per cent payable in less than five years, that is exempt from the withholding tax. In many jurisdictions—I think we mentioned this—any tax that any lending institution might pay as a withholding tax to Canada is deductible from their domestic tax. Quite frankly, many of our foreign-bank friends tell us the withholding tax is really no problem to them.

Mr. Ritchie: Well, of the people borrowing abroad out of Canada, how many fall outside the withholding tax?

Mr. Frazee: Well, provincial governments for instance.

Mr. Ritchie: But out of the total amount borrowed, how much falls outside the tax? Have you a figure?

Mr. Frazee: I would not have that figure.

Mr. Ritchie: Well, how much do we borrow abroad then, each year, approximately?

Mr. Frazee: Just a second. What is the total Canadian foreign currency?

Well, the total industry deposits . . . I am afraid we do not know. We just do not know the extent. I think your question is: how many loans are made in Canada that are booked outside the country . . .

Mr. Ritchie: Yes.

Mr. Frazee: . . . that might or might not be subject to withholding tax. I am sorry, I do not have that answer. It would be a pretty significant figure.

Mr. Ritchie: From reading the financial pages, I would think . . . They are always mentioning Quebec Hydro, Manitoba Hydro, Ontario Hydro, Quebec government. Everybody is borrowing abroad.

Mr. Frazee: And they are all exempt from the withholding tax.

Mr. Ritchie: These surely would amount to \$3 billion or \$4 billion a year.

Mr. Frazee: Oh, yes, it would be more than that.

• 1050

Mr. Ritchie: All right. At the moment we want money to come in. Ever since I have been in Ottawa it seems to me I have been hearing the Finance Minister saying that we are dependent to cover our foreign exchange deficits with inflow of money.

Mr. Frazee: That is right. Canada runs a current account deficit of some significance and historically we have covered it by inflow of capital, whether it has been investment capital, loan capital, short-term flows or whatever. This is all part of it: the loans made by the hydros and provinces of this country have helped to offset that deficit.

[Traduction]

M. Frazee: Pratiquement tous les paliers de gouvernement sont exemptés de la retenue fiscale. Si, pour un prêt, il n'y a pas plus de 35 p. 100 de la somme prêtée qui soit remboursable en moins de cinq ans, ce prêt est exempté de la retenue fiscale. Dans de nombreux pays—je pense que nous avons mentionné cela, toute taxe versée par un établissement prêteur au Canada à titre de retenue fiscale peut être retranchée de l'impôt que verse cet établissement à son propre pays. Franchement, un bon nombre de nos amis, dans les banques étrangères, nous disent que la retenue fiscale ne leur pose vraiment aucun problème.

M. Ritchie: Parmi les particuliers ou les organismes qui empruntent à l'extérieur du Canada, combien y en a-t-il qui ne sont pas assujettis à la retenue fiscale?

M. Frazee: Il y a les gouvernements provinciaux, par exemple.

M. Ritchie: Oui, mais du montant total emprunté, quelle est la somme qui n'est pas assujettie à la retenue fiscale? Avez-vous un chiffre?

M. Frazee: Je n'ai pas ce chiffre.

M. Ritchie: Bon. Quel est le montant total de nos emprunts annuels, approximativement?

M. Frazee: Un instant. Quel est le total des devises étrangères dont dispose le Canada?

Le total des dépôts . . . je crains que nous ne le connaissions pas. Nous ne savons pas vraiment quelle est son étendue. Je pense que vous voulez savoir combien de prêts effectués au Canada et enregistrés à l'étranger . . .

M. Ritchie: Oui.

M. Frazee: . . . sont ou ne sont pas assujettis à la retenue fiscale. Je regrette, mais je n'ai pas la réponse à cette question. J'imagine que le chiffre serait assez considérable.

M. Ritchie: Si j'en crois ce que je lis dans les colonnes financières des journaux, je note que l'on mentionne toujours l'Hydro-Québec, *Manitoba Hydro*, *Ontario Hydro*, le Gouvernement du Québec. Tout le monde emprunte à l'étranger.

M. Frazee: Et ils sont tous exemptés de la retenue fiscale.

M. Ritchie: Ces emprunts doivent certainement se chiffrer à 3 ou 4 milliards de dollars par année.

M. Frazee: Oh, oui, ce serait même plus que cela.

M. Ritchie: Nous voulons que les capitaux affluent vers le pays. Depuis que je suis à Ottawa, j'ai toujours entendu le ministre des Finances dire que nous comptons sur les capitaux étrangers pour couvrir nos déficits sur le marché des devises étrangers.

M. Frazee: C'est juste. Le Canada a un compte courant déficitaire assez important et traditionnellement, nous l'avons maintenu par le biais des capitaux étrangers, qu'il s'agisse de placements, de prêts, d'investissements à court terme etc. Tout cela fait partie d'un ensemble. Les prêts obtenus par les compagnies d'électricité et les provinces ont aidé à couvrir ce déficit.

[Text]

Mr. Ritchie: So if you had applied a 3 per cent withholding tax, or some equivalent, you would seriously jeopardize the inflow of capital as of this moment and before this decade, I guess. Right?

Mr. Frazee: I think that is the reason. The 15 per cent withholding tax exemptions were, I assume, to ensure that there was a certain flow of capital to help offset this current account deficit. In considering the 3 per cent, the withholding tax should not be part of the argument or the discussion because I do not think it is applicable. I think the 3 per cent would apply to banks in Canada operating under the Bank Act, and it would not apply if an American bank from New York made a loan to a Canadian corporation in Canada, but there would be a withholding tax when they were collecting their interest. However, in fact we know that these loans can be structured, or the withholding tax can be offset. It is not a deterrent, according to our best information.

Mr. Ritchie: Are you complaining about the 3 per cent?

Mr. Frazee: I am not complaining about the withholding tax at all. I have no problems there. I am complaining about the 3 per cent.

Let us say, Mr. Chairman, that an American bank—we always use American and that is probably a Freudian slip or something, it is a foreign bank—is in Canada now and decides not to incorporate under the Bank Act, for its own reasons. They would be precluded in their funding from having the parent company's guarantee. Apart from that, they could continue to operate, as I understand it, under provincial law; they could not do some of the things permitted in the Bank Act. But if they had access to foreign funds they could make loans to corporations, to provinces or anyone else in Canada in a foreign currency and would not be subject to the 3 per cent reserve which the banks, mainly Canadian banks, would be subject to if this legislation goes through the way it is. The loan could be made by their New York or Chicago office. This would apply even to those institutions which incorporate under the Bank Act.

• 1055

Mr. Ritchie: In a practical way, is there enough money in Canada to do all this funding you mention, energy and so on?

Mr. Frazee: No, no. We have historically, and in the future if the size of these ventures actually materialize, and I have no reason to believe they will not, we will have to have access to foreign debt markets. Canada does generate substantial capital internally nowadays, much more than might be realized. But when you are talking pipelines and other projects you are then talking billions of dollars and we just could not generate that kind of capital in the term in which I would assume it will be

[Translation]

M. Ritchie: Si vous aviez imposé une retenue fiscale de 3 p. 100 ou l'équivalent, vous auriez gravement menacé ce flot de capitaux depuis 10 ans, n'est-ce pas?

M. Frazee: Je crois que c'est juste. Je suppose que la retenue fiscale de 15 p. 100 veillait à maintenir un certain flot de capitaux pour aider à couvrir le compte courant déficitaire. Mais quand on parle des 3 p. 100, on ne devrait pas faire intervenir la retenue fiscale parce que ce n'est pas la même chose. Je pense que les 3 p. 100 seront imposés aux banques opérant au Canada, en vertu de la Loi sur les banques, et qu'ils ne s'appliqueront pas si une banque américaine de New York fait un prêt à une société canadienne au Canada. Il y aurait néanmoins une retenue fiscale au moment où la banque percevrait son intérêt. Cependant, nous savons bien que ces prêts peuvent être si bien arrangés que la retenue fiscale peut être annihilée. Que nous sachions, cela ne constituera pas une entrave.

M. Ritchie: Avez-vous quelque chose à redire au sujet de ces 3 p. 100?

M. Frazee: Je n'ai rien à redire sur la retenue fiscale. J'en ai cependant contre les 3 p. 100.

Monsieur le président, prenez le cas d'une banque américaine; il y a peut-être quelque chose de freudien dans le fait que l'exemple d'une banque étrangère soit forcément une banque américaine. Une banque américaine installée au Canada actuellement peut décider de se constituer en société d'après les dispositions de la Loi sur les banques et elle aurait ses raisons pour le faire. Dans l'accumulation de la mise de fonds, on lui interdirait de compter sur des garanties d'une société apparentée. Si elle ne passait pas par là, la banque pourrait continuer d'opérer, si je comprends bien, en vertu d'une loi provinciale. Certaines choses permises en vertu de la Loi sur les banques lui seraient interdites cependant. En ayant accès à des fonds étrangers, elle pourrait consentir des prêts aux sociétés, aux provinces, ou à n'importe qui au Canada, en devises étrangères et elle ne serait pas assujettie à la règle d'une réserve de 3 p. 100 imposée éventuellement aux banques, surtout aux banques canadiennes, si la loi est adoptée. C'est le bureau de New York ou de Chicago qui ferait le prêt. La même chose serait vraie pour les institutions qui se constitueraient en sociétés en vertu de la Loi sur les banques.

M. Ritchie: D'un point de vue pratique, y a-t-il assez d'argent au Canada pour répondre aux besoins du financement dont vous avez parlé, l'énergie, etc.?

M. Frazee: Non. Dans le passé, nous avons eu recours au marché étranger et nous y aurons encore recours à l'avenir, si ce genre d'entreprise se poursuit, ce qui est fort probablement probable. Le Canada, de nos jours, peut produire sur son territoire une masse importante de capitaux, et on ne se rend pas bien compte de cela. Pour des projets comme la construction d'un pipe-line ou d'autres projets du même genre, des milliards de dollars sont en cause et nous n'aurions pas les

[Texte]

needed, so we are going to continue to need access to these foreign currency markets.

Mr. Ritchie: But you are saying that somehow you want it to be more equal for you to compete with the foreign banks for, let us say, the hydro bond issue. Is that correct, although you may not have the money to give to them?

Mr. Frazee: No, we have the money. We have access to these markets world-wide.

Mr. Ritchie: I see.

Mr. Frazee: But the situation is, if the customer is going to deal with a Canadian bank, should he be penalized by having to pay a higher rate of interest or should he go to a non-Canadian source right off and get a marginally lower rate. But in this day and age in the amounts you are talking about, a sixteenth can make or break a deal. The interest rates are critical.

Mr. Ritchie: Maybe I have it straight now. Hydro-Quebec is likely to go to Citibank Corporation in New York directly and do better than if they went to the Royal Bank which then goes to the money markets in New York. Is that right?

Mr. Frazee: No, only if this 3 per cent reserve applies.

Mr. Ritchie: Yes, if the 3 per cent applies. At present the 3 per cent applies, does it not?

Mr. Frazee: No, the 3 per cent is proposed.

Mr. Ritchie: Is proposed, I see.

Mr. Frazee: It does not apply now. We are not quite sure why they are introducing it. By introducing it, we think they are making us non competitive, plus the fact that it is of interest—and I think we mention this in our brief—that in the United States they are eliminating this type of reserve.

Mr. Ritchie: I see. Have I any more time, Mr. Chairman?

The Chairman: You have half a minute left.

Mr. Ritchie: Oh. The Association of Canadian Financial Corporations last night suggested, on a different subject, that banks had a very great advantage in the debt equity ratio, five to one for them versus a twenty-three to one for banks. This seemed to me to make a good case that gave the banks a great deal of advantage in this field over those institutions. What do you say to that?

Mr. Frazee: I do not know what the leverage of the finance companies is. I assume that it would vary from one to another.

Mr. Ritchie: Is it cynicism to say it was set by regulation at five to one? I do not know. Is that your idea, Mr. Chairman?

Mr. Frazee: Are we talking about trust companies or finance companies or leasing companies? Finance companies, I guess.

Mr. Ritchie: The Association of Canadian Financial Corporations group.

[Traduction]

capitaux nécessaires si bien que nous continuerons à avoir recours au marché des devises étrangères.

M. Ritchie: Vous réclamez cependant une plus grande égalité des changes qui vous permettrait de faire concurrence aux banques étrangères pour l'émission des obligations des compagnies d'électricité, par exemple. C'est cela, n'est-ce pas, même si vous n'avez pas assez de capitaux pour fournir?

M. Frazee: Nous avons les capitaux nécessaires. Nous avons nous-mêmes accès aux marchés mondiaux.

M. Ritchie: Je vois.

M. Frazee: Il faut bien comprendre qu'un client qui décide de s'adresser à une banque canadienne devra être forcé de verser un taux d'intérêt plus élevé alors que s'il s'adressait à une source étrangère dès le départ, il obtiendrait un taux un peu moins élevé. De nos jours, étant donné les sommes en cause, un seizième de 1 p. 100 peut faire pencher la balance. Les taux d'intérêt sont cruciaux.

M. Ritchie: Je crois que je comprends. L'Hydro-Québec s'adressera probablement directement à la Citibank de New York et elle pourrait s'en trouver mieux que si elle s'adresse à la Banque Royale qui elle à son tour doit aller emprunter sur le marché monétaire à New York. C'est cela, n'est-ce pas?

M. Frazee: Seulement si la réserve des 3 p. 100 tient.

M. Ritchie: C'est ce que je voulais dire. Pour l'instant, il existe une réserve de 3 p. 100, c'est ça n'est-ce pas?

M. Frazee: Non. Elle est proposée dans les dispositions du projet de loi.

M. Ritchie: Je vois.

M. Frazee: Elle n'existe pas actuellement. Nous ne comprenons pas très bien pourquoi on veut l'imposer. En l'imposant, nous perdons un peu de notre concurrence et c'est d'autant plus étonnant qu'aux Etats-Unis, on vient de supprimer ce genre de réserve. Je crois que nous disons cela dans notre mémoire.

M. Ritchie: Je vois. Mon temps est-il écoulé, monsieur le président?

Le président: Vous avez encore 30 secondes.

M. Ritchie: Les représentants de l'Association des compagnies financières canadiennes nous ont dit, hier soir, que les banques avaient un avantage marqué pour ce qui est du coefficient d'endettement. Dans leur cas, la proportion est de cinq à un tandis que dans le cas des banques il est de vingt-trois à un. Cela évidemment a donné un avantage marqué aux banques par rapport à ces institutions. Qu'en pensez-vous?

M. Frazee: Je ne sais pas quel est le coefficient d'endettement des compagnies financières. Je pense qu'il varie d'une compagnie à l'autre.

M. Ritchie: Est-ce avec cynisme qu'on dit que les règlements le fixent à cinq à un? Je n'en sais rien. Pensez-vous que c'est vrai?

M. Frazee: Parlez-vous des sociétés de fiducie, des compagnies financières ou des compagnies de crédit-bail? Je suppose que vous parlez des compagnies financières.

M. Ritchie: Je parle de l'Association des compagnies financières canadiennes.

[Text]

Mr. Frazee: Well, I must admit I am not aware of it if there is some limitation. There is nothing established in law for the banking system; it is simply that the banks historically—and it has increased over the years—have found that they could raise their deposits when their leverage was roughly at twenty to one, in other words, a \$1 of capital for every \$20 of deposits. It is a little less in the United States and I think this is a credit to the Canadian banking system and also reflects the diversification across the country. Obviously, it reflects the quality of management and the whole structure of our country, that we are able to operate and fund ourselves at these particular ratios. I am just not familiar with the position of the finance companies.

But this is not a statutory requirement—the twenty to one. It could be eighteen to one. I do not think it could go an awful lot higher. It has with some banks, on occasion, been higher than twenty to one. It is a sort of generally accepted benchmark at the moment.

The Chairman: Thank you, Dr. Ritchie. Monsieur Clermont.

M. Clermont: Monsieur le président, il est 11 h 00; nous devons entendre un groupe de représentants de la Banque Canadienne impériale de Commerce. Je crois que nous pourrions suspendre pour au moins cinq minutes afin de nous permettre de...

Le président: Je vous remercie, monsieur Clermont. I would like to thank the members of the Royal Bank, Mr. Frazee, Mr. Regan and Mr. Mitchell, for appearing before this Committee this morning. As you know, the time allotted for these witnesses has now expired. We will recess for about 10 minutes and will resume at 11.10 a.m.

Thank you very much.

Mr. Frazee: Thank you very much, Mr. Chairman.

(A short recess)

• 1110

The Chairman: Order, please. We will resume consideration of Bill C-15. At this moment we have the representatives of the Canadian Imperial Bank of Commerce. To my immediate right is Mr. Russell E. Harrison, Chairman and Chief Executive Officer of the bank; to his right we have Mr. David A. Lewis, Senior Vice-President; we also have Mr. Berry, who is a superintendent. I understand, Mr. Harrison, that you would like to make a statement at this time.

Mr. Russell E. Harrison (Chairman and Chief Executive Officer, Canadian Imperial Bank of Commerce): Thank you very much, Mr. Chairman.

Mr. Chairman, honourable gentlemen, since the first Bank Act was passed in 1871, the unique concept of a full review every 10 years has proven to be most valuable. It results in the regular intensive focussing of the attention of legislators, bankers, and other groups on the need to continually develop and update policies and strategies which affect every Canadian.

In our brief to the Bryce Royal commission we stated that:

[Translation]

M. Frazee: J'avoue que je ne sais pas s'il existe une limite. Rien à ce sujet n'est prévu dans la loi pour le système bancaire. Les banques cependant on pu traditionnellement augmenter leurs dépôts quand le coefficient d'endettement était d'environ vingt à un. Cela a évolué au cours des années et en d'autres termes, cela signifie, \$1 en capital pour chaque \$20 en dépôt. Aux États-Unis, la proportion est un peu plus faible, et je pense que c'est tout à l'honneur du système bancaire canadien car cela traduit une diversification à travers le pays. De toute évidence, cela est dû à la compétence des administrateurs et à la structure qui existe au pays. Les banques peuvent opérer et se financer avec ces coefficients. Je ne connais pas très bien la situation des compagnies financières.

Il n'y a pas d'exigence statutaire à ce sujet cependant. Actuellement la proportion est de vingt à un mais elle pourrait bien être de dix-huit à un. Je ne pense pas qu'elle pourrait être plus élevée. Certaines banques ont eu un coefficient plus élevé que vingt à l'occasion. En ce moment, ça semble être la norme.

Le président: Merci, monsieur Ritchie. Mr. Clermont.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, it is 11 o'clock. There is another group representing the Canadian Imperial Bank of Commerce that we are scheduled to hear. Maybe we can recess for, at least, five minutes so that we can...

The Chairman: Thank you, Mr. Clermont. Je tiens à remercier les représentants de la Banque Royale, M. Frazee, M. Regan et M. Mitchell, d'être venus témoigner ce matin. Comme vous le savez, le temps réservé à ces témoins est écoulé. Nous allons suspendre nos travaux pour 10 minutes et nous reprendrons à 11 h. 10.

Merci beaucoup.

M. Frazee: Merci beaucoup, monsieur le président.

(Courte pause)

Le président: A l'ordre, s'il vous plaît. Nous reprenons l'étude du Bill C-15. Nos témoins sont les représentants de la Banque canadienne impériale de commerce. M. Russell E. Harrison, président-directeur général de la Banque est à mes côtés. A sa droite, M. David A. Lewis, vice-président senior, et M. Berry, qui est un surintendant. M. Harrison a une déclaration préliminaire à faire.

M. Russell E. Harrison (président et directeur général, Banque canadienne impériale de commerce): Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur le président, messieurs, depuis que la Loi sur les banques a été adoptée en 1871, on en a fait la révision tous les dix ans, ce qui s'est avéré très précieux. C'est ainsi que les législateurs, les banquiers et d'autres groupes ont pu se pencher à intervalle régulier sur un secteur en perpétuel essor et ainsi, ils ont pu mettre à jour des politiques et des stratégies qui touchent tous les Canadiens.

Dans notre mémoire à la Commission royale Bryce, nous disons:

[Texte]

The Canadian banking system is one of the soundest in the world and its record for meeting its obligations and contributing to national growth is unparalleled. We have benefited by operating in one of the most stable economies and the Canadian banks, in turn, may validly claim that they have helped make and keep the economy stable. We have had sensible and intelligent regulation from the federal authorities . . .

et cetera.

We appreciate the importance of your deliberations and we welcome the opportunity of appearing before you here today.

The views of the Canadian Bankers' Association on Bill C-15 have already been submitted to your Committee. We fully support the CBA's representations. Also, we have previously provided your Committee with a statement of this bank's position as regards the foreign bank question. It is not my intention to make a further formal presentation today, but I would like to take the liberty of expressing my concern about two provisions in Bill C-15.

The first is Section 59, which will prohibit bank officers from serving on outside boards. Speaking frankly, I find this provision a personal affront. Why should I, as an executive officer of a bank, be singled out in this way? Each and every director of a public corporation faces potential conflict of interest situations periodically. It is a credit to our country that the directors of our corporations have conducted themselves so well. My definition of "so well" is simply the fact that the rare abuse commands headlines.

I resent the implication that I, unlike others, am unable to cope. To be a little less personal, the Bryce Commission studied this issue very closely and again, if I may quote from the commission's report:

. . . in each case the senior officers of a bank should accept an outside directorship only with the prior consent of the board. The capacity of the individual and the circumstances of each case are likely to vary so much that legislation on this matter is not appropriate.

I agree with that conclusion and commend it to you as a reasonable and workable compromise.

Another concern I have is Section 204, which will require Canadian banks to maintain statutory reserves on foreign currency deposits used to finance domestic transactions. We have heard something about this in the previous presentation. First, it has never been explained why, to my satisfaction, and what this provision is intended to accomplish. And, secondly, I do not see how it can possibly work when it will only apply to Canadian banks.

Forgive me, if you will, if I resort to a simple analogy. Canada has a significant and serious deficit in the balance of payments on travel account. If your Committee was dealing with this problem and a witness recommended a special tax on

[Traduction]

Le système bancaire canadien est l'un des plus solides au monde et on ne trouve pas d'autre système qui ait mieux rempli ses obligations tout en contribuant à la croissance nationale. Nous avons pu jouir d'une des conjonctures économiques les plus stables et les banques canadiennes, à leur tour, peuvent avec raison arguer de l'aide qu'elles ont apportée au maintien d'une économie stable. Les règlements édictés par les autorités fédérales furent sensés et judicieux . . .

etc . . .

Nous reconnaissons l'importance de vos discussions et nous sommes heureux d'avoir l'avantage de comparaître aujourd'hui devant vous.

L'Association des banquiers canadiens a déjà présenté un mémoire portant sur le Bill C-15. Nous appuyons entièrement les démarches de l'Association. En outre, nous vous rappelons que le Comité a déjà été saisi d'un mémoire expliquant la position de la banque en ce qui a trait aux banques étrangères. Je n'ai donc pas l'intention d'en ajouter beaucoup plus aujourd'hui, mais j'aimerais réitérer l'inquiétude que me causent deux dispositions contenues dans le Bill C-15.

Premièrement, l'article 59 interdirait aux administrateurs de la banque de faire partie d'autres conseils d'administration que celui de la banque. Je suis forcé de vous dire que j'ai ressenti cette disposition comme un affront personnel. A titre d'administrateur de la banque, pourquoi m'imposerait-on une telle condition? Tous les administrateurs des sociétés font face à des conflits d'intérêt de temps à autre. On ne peut que se féliciter du fait que les administrateurs des sociétés canadiennes ont fait preuve d'une si bonne conduite. Je dis «si bonne» parce qu'il est rare que l'on puisse constater des abus.

Je ne voudrais pas que l'on puisse croire que moi, contrairement aux autres, je serais incapable d'en faire autant. Quittons cependant ce terrain personnel. La Commission Bryce s'est penchée sur cette question et une fois de plus, je vous citerai le rapport de la Commission.

. . . en tout état de cause, les administrateurs d'une banque ne devraient accepter un poste au sein d'un autre conseil d'administration qu'avec l'approbation du conseil. Les compétences de chacun et les circonstances varient selon le cas si bien qu'une disposition législative là-dessus n'est pas indiquée.

J'abonde dans le sens de cette conclusion et vous invite à la considérer comme un compromis tout indiqué.

L'article 204 qui exigerait des banques canadiennes le maintien de réserves statutaires sur les dépôts en réserves étrangères utilisés dans des transactions internes nous inquiète aussi. Vous avez déjà entendu parler de cette question. Tout d'abord, on ne m'a jamais expliqué clairement la raison et le but de cette mesure législative. Deuxièmement, je ne vois pas comment cela est réalisable si cela ne s'applique qu'aux banques canadiennes.

Permettez-moi de faire une simple comparaison. Du côté tourisme, le Canada a un déficit important dans sa balance des paiements. Si votre Comité s'occupait de cette question, et si un témoin recommandait que l'on impose une taxe spéciale à

[Text]

Air Canada and CPA on foreign flights, surely you would ask the question whether the new tax would apply to such airlines as British Airways, American, Eastern, Alitalia, et cetera. If the witness said no, I am sure you would question the validity and effectiveness of the tax.

We face a similar situation with this provision. Why remove the Canadian banks from the Eurocurrency markets with respect to Canadian borrowers? I recommend very strongly that you probe this proposal thoroughly, and it must not be implemented.

• 1115

If I may speak generally and repeat what I said to our shareholders at the bank's annual meeting last month, you may have the impression that the Commerce is generally displeased with the proposed changes to the Bank Act. This is not the case. We believe Bill C-15 is a good piece of legislation, but one that needs some fine tuning so that its provisions are more in keeping with its stated goal, the enhancement of competition among financial institutions providing banking services.

If you will permit me one final, general observation, many briefs have been submitted to you reinforced by strong verbal presentations. I sympathize with the pressures that are being asserted upon you and the many dilemmas you face. If you are to respond to these in total you would be faced with, and this is a short list, legislating the banks out of personal loans, mortgages, leasing, deposits for longer than 180 days, selling Canada Savings Bonds, to mention just a few. If you acceded to all, banking, as an industry, as a Canadian industry, would be set back 50 years.

As I mentioned earlier, we have been sensibly regulated and have been able to exploit, in the best sense of the word, Canada's political, economic and social stability to develop substantial international business. We compete effectively and enjoy a share of the international market that is out of all proportion to Canada's over-all presence in the scheme of things.

What does this mean to Canada? An export of services equally significant to the balance of payments as the export of goods or merchandise. Last year, Canadian banks by exporting services contributed about \$400 million to \$500 million to our balance of trade in goods and services. Our penetration of international markets is dependent more than anything on our strong and significant position in Canadian domestic markets. Given a serious concern about Canada's capacity to compete internationally, to wit the sectoral studies, it would be foolhardy to undermine the base upon which our international business depends, namely, a strong position in Canadian domestic markets. Thank you very much, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Harrison.

[Translation]

Air Canada et à CP Air pour les vols à l'étranger, vous vous demanderiez si la nouvelle taxe s'appliquerait aux autres compagnies aériennes, British Airways, American, Eastern, Alitalia, etc... Si le témoin vous répondait que non, je suis sûr que vous contesteriez la validité et l'efficacité de cette taxe.

Voilà un peu dans quelle situation nous sommes face à cette disposition. Pourquoi interdire aux banques canadiennes de desservir les emprunteurs canadiens à même les marchés d'eurodevises? Je vous recommande instamment de bien peser ces arguments car je ne pense pas que cette disposition doive être adoptée.

D'une façon générale, et je répète ce que j'ai dit le mois dernier à l'assemblée annuelle des actionnaires de la banque, on peut avoir l'impression que la Banque de Commerce est mécontente des modifications proposées à la Loi sur les banques. Il n'en est rien. Nous estimons que le Bill C-15 est un bon projet de loi mais qu'on a besoin de l'amender pour que ses dispositions correspondent mieux aux objectifs établis, à savoir le resserrement de la concurrence entre les institutions financières qui offrent des services bancaires.

Je terminerai par une remarque d'ensemble. Vous avez reçu beaucoup de mémoires que viennent renforcer les exposés oraux. Je compatis avec nous, étant donné les pressions auxquelles vous êtes soumis et les dilemmes auxquels vous faites face. Si vous deviez donner suite aux revendications qu'on vous a faites, la liste de services qui seraient interdits aux banques irait des prêts personnels aux prêts hypothécaires, au crédit-bail, aux dépôts pour des périodes dépassant 180 jours, à la vente des obligations d'épargne du Canada, et j'en passe. Si donc vous vous rendiez aux demandes qu'on vous fait, l'industrie bancaire au Canada rétrograderait de 50 ans.

Je l'ai dit plus tôt, nous avons fait l'objet de règlements sensés et nous avons pu exploiter, au sens positif du terme, la stabilité politique, économique et sociale qui prévalait au Canada; cela nous a permis de nous implanter de façon importante sur le marché international. Nous pouvons relever le défi de la concurrence étrangère et profiter d'une part du marché international à un degré hors de l'ordinaire, étant donné la place du Canada parmi les puissances.

Qu'est-ce que cela signifie pour le Canada? Nous exportons des services et cela est aussi important pour notre balance des paiements que l'exportation de biens et de marchandises. L'année dernière, les banques canadiennes, en exportant des services, ont contribué pour 400 à 500 millions de dollars à notre balance commerciale pour les biens et services. Si nous voulons pénétrer les marchés internationaux, il nous faut pouvoir jouir d'une situation solide sur notre terrain. Étant donné qu'on se préoccupe beaucoup de la place du Canada sur le marché international, il serait illogique de faire cas des études sectorielles et de saper la base de notre commerce international, à savoir une situation solide sur les marchés canadiens. Merci beaucoup, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Harrison.

[Texte]

I will not ask for permission to print the brief that was submitted by the bank. You will find that in issue number 19, printed on December 14, 1978.

I will now recognize Mr. Ritchie.

Mr. Ritchie: Mr. Chairman, it seems to me the Bank Act boils down to whether we wish to have a change in the relationship of the banks versus the other financial houses or remain approximately the same. Do you think the proposed changes in the Bank Act will increase the bank's ability to do business at the expense of the other financial houses or will the status quo remain about the same?

Mr. Harrison: I think, Mr. Chairman, the principle reason for the changes is to regularize a number of things that presently exist. The reason is to provide a better, more competent and cheaper service to the Canadian public and that should be the aim of all of us, not to make the Canadian banks bigger or more profitable than they presently are unless they, on a competitive basis, justify such growth. There are a lot of people, a lot of industries in the banking business, on the fringe of it, part way in, and all that should, in our view, be regularized. The answer to your question is no, I do not think it will have any effect one way or another, but it will identify to all of us where we are going and what we are doing and give the authorities some basis of knowing where we are going and what we are doing.

There is a lot of banking done outside the so-called banking system in this country and it is growing and growing and growing for many, many reasons. The economy has changed; the requirements are there; there have been gaps left in the legislation and someone has found the hole and come in; the almost provincial-federal confrontation about which you heard from the previous witness, in some of these matters where our feeling is that it all should be regularized, but it is not a question of whether we will do better or we will do worse. We obviously would not want to see something that puts us at a disadvantage. But I think equally we do not want to see anything that particularly puts us at an advantage. The basic thing is, does the Canadian public get a better service?

• 1120

Mr. Ritchie: As one of the witnesses last night suggested, theoretically at least one large bank doing everybody, including all the finance, would be the most efficient. I am one who believes you need to have lots of options even though there may be some inefficiencies. For down the road, large things always become unwieldy in the end.

Mr. Harrison: I am entirely in agreement, Mr. Chairman. Certainly I would not like to see one big bank, and certainly it would not be efficient, in my opinion. It is only an opinion. Nor do I think the Canadian public would be served as well. Competition is good. We favour it. But our concern is that competition is fair and practical and works to the benefit of the users of the service, whatever it may be.

[Traduction]

Je ne vous demanderai pas de me donner la permission de faire imprimer le mémoire présenté par la banque. Vous en trouverez le texte dans le fascicule 19 du 14 décembre 1978.

Je donne la parole à M. Ritchie.

M. Ritchie: Monsieur le président, *grosso modo* la Loi sur les banques nous force à choisir entre une modification au rapport qui existe entre les banques et les autres institutions financières et le *statu quo*. Pensez-vous que les modifications proposées à la Loi sur les banques permettront aux banques d'opérer aux dépens des autres institutions financières ou maintiendront-elles le *statu quo*?

M. Harrison: Monsieur le président, je pense que ces modifications visent à normaliser la situation actuelle. On veut offrir au public canadien un meilleur service, à meilleur marché, et c'est un objectif que nous devrions tous tenter d'atteindre; il ne s'agit pas d'augmenter le pouvoir des banques canadiennes et de les rendre plus rentables qu'elles ne le sont actuellement, à moins que le jeu de la concurrence ne justifie une telle croissance. Bien des gens, bien des industries dans le secteur bancaire, qu'elles soient marginales ou partiellement en cause, devraient, à notre avis, être normalisées. A votre question je répondrai non, car je ne pense pas que les modifications à la Loi sur les banques auront cet effet. Elles nous permettront cependant de faire le point et permettront aux autorités de déterminer où en est la situation.

Beaucoup d'opérations bancaires sont effectuées en dehors du système bancaire institué au pays; il y a une augmentation de ces dernières et les causes sont nombreuses. L'économie a évolué: nous sommes poussés par les exigences et il existe entre les dispositions législatives et la réalité un fossé que certains se sont empressés de remplir. D'autres témoins nous ont parlé de la quasi-confrontation entre les autorités provinciales et fédérales sur ces questions que nous croyons devoir être normalisées. Néanmoins, il ne s'agit pas de savoir si cela va améliorer ou aggraver notre situation. Nous ne voudrions cependant pas que les dispositions législatives nous causent du tort. Nous ne voudrions pas non plus être privilégiés. L'essentiel ici est que le public canadien se voit offrir un meilleur service.

M. Ritchie: Hier au soir un des témoins présent a prétendu qu'en principe s'il n'existait qu'une seule grande banque pour desservir tout le monde et offrir tous les services, y compris le financement, ce serait beaucoup plus efficace. Pour ma part, j'estime qu'il est important d'avoir le choix même au prix d'une certaine inefficacité. A la longue, les géants deviennent incontrôlables.

M. Harrison: Je suis tout à fait d'accord avec vous. Je ne voudrais pas qu'il n'existe qu'une seule grande banque car à mon avis, elle ne serait certainement pas efficace. Le public canadien n'obtiendrait pas un bon service. La concurrence a du bon et nous en sommes tenants. Nous voulons cependant que la concurrence soit juste, pratique et qu'elle joue au profit des utilisateurs du service, quel qu'il soit.

[Text]

Mr. Ritchie: Will the legislation, in your opinion, more likely result in more chartered banks as the economy goes, or will they tend to be just a growth of the present banks?

Mr. Harrison: I think the answer to this question depends probably to a greater extent than any other reason on the treatment of the foreign banks. Under the system we are operating now, yes, I think there will be more banks and, yes, I think they will be successful. I think they should be regulated. We have one example recently that I think points that out. But the entry of foreign banks into the Canadian domestic market in a basic sense certainly will have an inhibiting effect on new Canadian banks getting into the Canadian market. As for banks such as ours, it will not make any difference. We can compete, in our view, with anybody, anywhere. And given the same set of rules I think we can beat them. I think the banking industry in Canada has generally proven that. But it is very difficult to answer your question in that general way.

Mr. Ritchie: What you are really saying is that if there are new ones they will likely be from outside Canada rather than generally within.

Mr. Harrison: I would think the ones from outside Canada will make it much more difficult for the ones from inside Canada to develop. But I do not think the ones from outside Canada will particularly hurt the ones that are presently here. We are quite capable of competing, I think.

Mr. Ritchie: The witnesses have suggested that trust companies and various others are at a disadvantage in this equity ratio of 5 to 1 that some of them are held to. First the banks, 20 to 1, or 22 to 1—I think I asked this question partly from your predecessor or the previous witnesses. Do you see this as very important in the ability to make loans by other financial institutions as opposed to your own banks, and should something be done about it?

Mr. Harrison: There is a basic situation that we are starting from. This is too simplistic, I appreciate. But we are not asking to get in the trust business. You can make a loan, any one of us as an individual to somebody else, provided you can raise the funds and provided you do not have any reserve to put in and provided you are satisfied with the credit risk, probably cheaper than a bank can.

There are two areas of endeavour here, and the trust companies fulfil one and fulfil it very well. And so do the credit unions, and fulfil it very well, and they are very necessary. In their area of business they do probably a better job than the banks. In our area of business we do a better job than they.

Trust companies do have a ratio of how much they can loan. I have not seen a situation, certainly in recent months, where a trust company was prohibited from making a mortgage loan because it did not have the funds, because its multiple prevented that from happening. That may have happened in some, but generally it has not happened. They have too, of course, the ability to become a bank.

[Translation]

M. Ritchie: A votre avis, pensez-vous qu'on assistera à une multiplication des banques à charte avec la croissance de l'économie si ce projet de loi est adopté? Est-ce que ce seront les banques établies qui connaîtront une croissance?

M. Harrison: Tout dépend du sort que l'on réservera aux banques étrangères. Si le système actuel est maintenu, je pense que nous assisterons à une multiplication des banques et les nouvelles banques prospéreront. Il faudra que tout cela soit réglementé. Un exemple récent corrobore cela. Si cependant les banques étrangères avaient le droit de venir s'installer sur le marché canadien, les nouvelles banques canadiennes auraient plus de mal à se tailler une place sur le marché canadien. Des banques comme la nôtre n'y verraient pas de différence. Nous pouvons relever le défi de la concurrence de n'importe qui, n'importe où. Si nous sommes assujettis aux mêmes conditions, nous pouvons même supplanter les banques étrangères. L'industrie bancaire au Canada a déjà fait ses preuves. Je ne peux répondre à votre question d'une manière générale.

M. Ritchie: Vous dites cependant que si de nouvelles banques sont constituées au Canada, il s'agira plutôt de banques étrangères que d'entreprises canadiennes.

M. Harrison: Je veux dire que si les banques étrangères viennent s'installer au Canada, il sera plus difficile à de nouvelles banques canadiennes de se constituer. Je ne pense pas cependant que les banques étrangères nuiront aux banques qui sont déjà installées. Nous pouvons très bien relever le défi de leur concurrence.

M. Ritchie: On a dit que pour les compagnies de fiducie et d'autres sociétés, le coefficient d'endettement de 5 à 1 qui leur est imposé constitue une entrave. Les banques ont un coefficient de 20 à 1 ou de 22 à 1... j'ai déjà posé cette question aux témoins qui vous ont précédé. Pensez-vous que ce coefficient d'endettement soit un facteur important pour les institutions financières qui veulent consentir des prêts? Devrait-on y voir?

M. Harrison: Nous partons de facteurs bien déterminés. Il ne faudrait pas trop simplifier. Nous ne voulons pas nous lancer dans les opérations fiduciaires. N'importe qui peut consentir un prêt à quelqu'un d'autre dans la mesure où il peut réunir les fonds, où il n'a pas de limite de réserve et où il est satisfait de la solvabilité de l'emprunteur; il peut probablement le faire à meilleur marché qu'une banque.

Deux facteurs sont en cause ici et les sociétés fiduciaires peuvent répondre aux besoins de l'un d'entre eux et elles le font très bien. Les coopératives de crédit ont un rôle nécessaire à jouer et elles le remplissent très bien. Dans ce secteur, elles font peut-être du meilleur travail que les banques mais dans notre secteur nous sommes imbattables.

Les sociétés fiduciaires ont un coefficient d'endettement sur les sommes qu'elles peuvent prêter. Au cours des derniers mois, je n'ai pas pu constater qu'une société fiduciaire se voyait interdire de consentir un prêt hypothécaire parce qu'elle n'avait pas les fonds nécessaires et que son coefficient d'endettement le lui interdisait. Cela s'est peut-être passé dans certains cas mais ce n'est pas la règle. Dans leur cas, il existe bien sûr la possibilité de devenir des banques.

[Texte]

[Traduction]

• 1125

Mr. Ritchie: It is said that the Bank Act would increase what is described as department store financing. What about equipment leasing? There is also the argument that you would use a bit of pressure. That if you wanted to have equipment leasing with a firm or individual, you would be able to say to him, because he had a portfolio with you or an account with you, "You had better come in and we will . . ."

Mr. Harrison: You had better do all your business with us.

Mr. Ritchie: You had better do all your business with us.

Mr. Harrison: Yes, I have heard the comment. It has been said by some banks, although not in this particular context. I assume that you are referring principally to individual car leasing. That is basically the major one.

Mr. Ritchie: We got it on data processing.

Mr. Harrison: We have probably, as a banking system, more facility in this area. We contact more people. We are represented in more towns across this country. We obviously can provide a wider service to a greater divergence of people than any other group of industries in Canada. We have in our bank alone some 1,800 branches in every little village and town in Canada, so we have some advantages unquestionably. We also have the banking business of these people.

What is in the best interest of the user? These companies you mention have been competing with us, by and large successfully. They are also by and large big corporations, or are owned by big corporations or are controlled by big corporations. We are not the great big giant knocking down the small fellow who is trying to get along because they are not in that category by and large, with obviously some exceptions. But I think I would have to agree with your question. It is quite possible that some bank will say, "We have this service to offer, we do everything else, why do you not give us all your business?" That is competition and that is what would happen. I do not think that is necessarily bad. If a client is going to be better served, I suggest he probably would.

Mr. Ritchie: One final question. In your opinion, then, this Bank Act does not change the balance for gross potential between the various financial institutions.

Mr. Harrison: Not particularly. To some minor degree, yes.

Mr. Ritchie: Other than the foreign bank?

Mr. Harrison: Generally, yes.

Mr. Ritchie: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Dr. Ritchie. Mr. Clermont.

M. Clermont: Merci, monsieur le président.

Le témoin, dans ses remarques, a dit qu'il avait beaucoup de sympathie pour les membres de nos comités qui reçoivent des représentations de tous les milieux; et il a cité une liste de recommandations qui affecteraient les banques. Je voudrais

M. Ritchie: On dit que la Loi sur les banques aurait pour effet une expansion des facilités de financement offertes par les grands magasins. Que se passera-t-il pour la location de matériel? On dit que vous exerceriez des pressions. Si un client qui a un portefeuille ou un compte dans votre banque voulait arranger une location de matériel, vous pourriez toujours lui dire . . .

M. Harrison: De faire toutes ses affaires avec notre banque.

M. Ritchie: C'est ça.

M. Harrison: Oui, j'ai entendu cette observation. Certaines banques l'ont faite, mais pas dans ce contexte. Je suppose que vous parlez surtout de la location d'une automobile, c'est le cas le plus souvent mentionné.

M. Ritchie: On en a également parlé en ce qui concerne le traitement des données.

M. Harrison: Le système bancaire a sans doute de plus grands avantages dans ce domaine. Nous contactons plus de gens. Nous sommes représentés dans davantage de localités au Canada. Il est évident que nous pouvons offrir une gamme plus vaste de services à une plus grande proportion de la population canadienne que n'importe quel autre secteur commercial au Canada. Notre banque à elle seule compte environ 1,800 succursales dans des localités canadiennes, ce qui nous donne un avantage incontestable. Nos banques ont donc un grand nombre de clients.

Quel est le meilleur intérêt du consommateur? Les compagnies dont vous parlez nous font concurrence, avec succès en grande partie. Elles sont généralement des sociétés importantes ou bien appartiennent à ces sociétés ou sont contrôlées par elles. On exagère notre puissance et l'incapacité de ces sociétés de soutenir une concurrence, parce qu'elles ne tombent pas généralement dans la catégorie de petites ou moyennes entreprises, à quelques exceptions près. Mais vous avez sans doute raison de poser cette question. Il est tout à fait possible qu'une banque dise à son client qu'elle a tel ou tel service à lui offrir et puisqu'elle s'occupe de toutes ses autres affaires, pourquoi ne pas lui confier également celle-là. C'est ça la concurrence et c'est ce qui se passerait. Je ne crois pas que ce soit forcément mauvais, si cela voulait dire un meilleur service pour le client, comme ce serait sans doute le cas, à mon avis.

M. Ritchie: Une dernière question. A votre avis, cette nouvelle Loi sur les banques ne change donc pas la répartition du potentiel global entre les différents établissements financiers?

M. Harrison: Pas vraiment. Oui, à un degré négligeable.

M. Ritchie: A part la question des banques étrangères?

M. Harrison: Généralement, oui.

M. Ritchie: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Ritchie. Monsieur Clermont.

Mr. Clermont: Thank you, Mr. Chairman.

The witness said that he understood the position of the members of our committees who received representations from all interest groups and he quoted a list of recommendations which would affect the banks. I would like to ask him some

[Text]

donc lui poser quelques questions, monsieur le président, en ce qui regarde l'article 88 de la Loi actuelle sur les banques qui deviendrait l'article 177 dans le Bill C-15. Cet article se rapporte à la priorité accordée aux producteurs de certains produits agricoles à titre de créanciers. Comme vous le savez, présentement, la Loi accorde une priorité de \$7,500. La Fédération des agriculteurs du Canada nous a fait des représentations et dans une série d'étude ils en viennent à la conclusion que ce plafond devrait être porté à \$25,000. Il semble cependant que ce montant ait été corrigé et que la Fédération des agriculteurs du Canada accepterait la formule qui nous a été présentée la semaine dernière par l'Association canadienne des éleveurs de bétail, qui prétend qu'il ne devrait avoir aucune limite. Je vais citer un passage de leur mémoire:

C'est une sage politique que la banque doive, aux termes de l'article 177, être autorisée à consentir un prêt moyennant garantie portant sur des biens utilisés au cours de fabrication et faisant partie des stocks. La loi doit toutefois établir plus clairement que la garantie ne peut porter que sur des biens qui ont été payés.

• 1130

Et voici l'amendement que l'Association canadienne des éleveurs de bétail recommande au Parlement.

Par conséquent, nous recommandons tout simplement que l'alinéa 177(5)b) soit modifié de façon à interdire aux banques à charte d'accepter comme garantie des biens fournis qui n'ont pas été achetés et payés.

Ensuite, ils nous ont cité des amendements qui ont été apportés aux États-Unis concernant les éleveurs de bétail.

Alors, ma question est celle-ci: si le Parlement décidait, comme le demande l'Association canadienne des éleveurs de bétail d'augmenter ce plafond de \$7,500 ou bien, comme l'a suggéré en premier la Fédération, de l'augmenter à \$25,000 ou enfin, comme le suggère l'Association canadienne des éleveurs de bétail, d'éliminer ce plafond, quelle serait l'attitude de la banque que vous représentez, parce que vous avez plusieurs succursales dans l'Ouest et les gros éleveurs viennent en partie de l'Ouest? Alors, quelle serait l'attitude de la Banque Canadienne Impériale de Commerce vis-à-vis de la demande d'une conserverie ou d'un conditionneur qui voudrait emprunter en vertu de l'article 177 du Bill C-15 en donnant en garantie ses produits? Que se produirait-il alors si on accédait à la demande de l'Association canadienne des éleveurs de bétail? Excuse me, sir. We have been told that the American banks did not find any hesitation to loan even with such regulations.

Mr. Harrison: I cannot answer for the American banks. They do not operate under what seems to be a Section 88 basis in any event.

Mr. Clermont: No, no. I know that.

Mr. Harrison: Also they tend to be more of a community effort. They are so . . .

Mr. Clermont: We will come back to Canada.

Mr. Harrison: I appreciate their point of view, but the real problem here is the availability of credit. What you, I gather,

[Translation]

questions about Section 88 of the present Bank Act which is the equivalent of Clause 177 of Bill C-15. This clause relates to the priority given to the producers of certain agricultural products as creditors. As you know, the present act give a priority of \$7,500. The Canadian Federation of Agriculture made a number of representations on this point and, following a series of studies, came to the conclusion that this ceiling should be increased to \$25,000. It would seem however that this position has been revised and that the Canadian Federation of Agriculture is now willing to accept the formula presented to us last week by the Canadian Cattlemen's Association to the effect that no limit at all be imposed. Let me quote a passage from their brief:

It is a good and prudent policy that the bank should under Section 177 be permitted to make a loan on the security of goods in the process of manufacturing and in inventory. The law, however, should most clearly state that security should only be placed on goods that have been paid for.

Here is the amendment which the Canadian Cattlemen's Association recommends to Parliament:

We, therefore, recommend simply that Section 177(5)(b) be altered so as to deny chartered banks from taking as security any goods procured which have not been purchased and paid for.

They then refer to amendments made to American legislation concerning cattlemen.

If Parliament decided to increase this \$7,500 to \$25,000 as was suggested first by the Federation or else to go along with the Canadian Cattlemen's Association to do away with the ceiling completely, what would your bank's attitude be? You have a number of branches in the west and that is where a good many cattle operations are found. What would be the attitude taken by the Canadian Imperial Bank of Commerce in respect of an application from a canning plant or a processor wanting to borrow money under Clause 177 of Bill C-15 with its products being offered as security? What would happen in such a case if we were to go along with the request made by the Canadian Cattlemen's Association? Je vous demande pardon, monsieur. On nous a dit que les banques américaines n'hésitaient pas à faire des prêts malgré l'existence de tels règlements.

M. Harrison: Je ne peux pas répondre au nom des banques américaines. Elles ne sont pas obligées de fonctionner en vertu d'un article 88.

M. Clermont: Non, je le sais.

M. Harrison: Elles représentent davantage un effort collectif. Elles sont si . . .

M. Clermont: Revenons au Canada.

M. Harrison: Je comprends leur point de vue mais le problème réel ici est la disponibilité de crédit. Apparemment

[Texte]

are suggesting is what this brief suggested, that we should not be able to put ourselves, as banks, in a preferred position.

Mr. Clermont: Yes.

Mr. Harrison: That is simply what you are saying.

Mr. Clermont: Regarding the . . .

Mr. Harrison: Regarding the security involved as against some third party who may not have been paid for it.

Mr. Clermont: In claims right now, they come seventh in the rank of securities.

Mr. Harrison: Yes. Well, does this not, it would seem to me, boil down to the availability of credit to the borrower? In some cases I think it would probably be fair to say, no security, no loan. I do not know; they would have to take a specific case, but each specific case would be different. There is an unfairness to this, presumably, if we can get priority over some other debtor, but by the same token the money would not be available if we could not. It is a very difficult thing to answer without looking at the specifics. But what is to the benefit of the borrower? The benefit of the borrower is that we will make the money available to him, I would think.

Mr. Clermont: Vous dites, si j'ai bien compris, qu'avec de telles réserves, la banque que vous représentez n'aurait aucune hésitation à prêter aux propriétaires des conserveries ou des conditionneurs qui lui demanderaient un prêt. Vous n'auriez aucune réserve et vous prêteriez comme aujourd'hui. Vous savez qu'aujourd'hui, certains producteurs agricoles ont la priorité sur d'autres créanciers. Si le Comité et le Parlement acceptaient la suggestion des représentants de l'Association canadienne des éleveurs de bétail, il n'y aurait aucune limite. Ils prétendent que dans l'espace de deux ou trois jours, leurs créances peuvent s'élever à 35, 40 ou \$50,000. C'est pourquoi, pour eux \$7,500 c'est complètement en dehors de question. Et il en est de même des \$25,000 qui avaient été recommandés par la Fédération des agriculteurs. Ils veulent demeurer propriétaires de leurs marchandises tant qu'ils ne sont pas payés.

Mr. Harrison: If I understood you correctly, I think you alluded to the fact—or the answer, maybe—that the more credit worthy one is going to get better treatment than the less credit worthy one. In other words, if the security did not matter to the loan, it would be made.

Mr. Clermont: Yes, but if you do not get such security under either Section 88, as it is now, or proposed Section 177, what would be the possibility of such a borrower's getting the loan? That is the question I directed to the witnesses. I said, "Are you not afraid that the banks will have some hesitation to make such a loan if there is no limit to the liability that the bank will have to face?"

Mr. Harrison: There is no question that the banks will have some hesitation to make the loan, depending on the risk. The loan either will not be made or it will be limited, probably, to a greater extent than it otherwise would be if we could secure it. I think that is our business, basically, and that is absolutely right sir.

M. Clermont: Merci. Dans un autre domaine, vous avez fait certains commentaires au sujet de l'article 59 du Bill C-15 et

[Traduction]

vous répétez ce qui a été proposé dans le mémoire en question, à savoir que nous ne devrions pas pouvoir nous mettre, en tant que banques, dans une position privilégiée.

M. Clermont: Oui.

M. Harrison: C'est tout ce que vous dites.

M. Clermont: En ce qui concerne . . .

M. Harrison: En ce qui concerne la garantie offerte par la tierce personne, garantie qui n'a peut-être pas été versée.

M. Clermont: Actuellement, ils sont en septième place pour les garanties.

M. Harrison: Oui. Eh bien, en fin de compte, je crois qu'il s'agit de savoir quelle est la disponibilité de crédit pour l'emprunteur? Dans certains cas, il serait sans doute juste de dire que sans garantie, il n'y aura pas de prêt. Je ne sais pas. Il faut prendre chaque cas séparément, selon ses mérites. C'est peut-être injuste si nous pouvons obtenir la priorité par rapport à un autre débiteur mais, évidemment, le crédit ne serait pas disponible si ce n'était pas le cas. C'est une question très difficile à régler sans tenir compte des circonstances spéciales de chacun. Mais qu'est-ce qui intéresse un emprunteur? Je suppose que c'est que nous lui accordions le crédit.

Mr. Clermont: I take it then that you are saying that subject to certain reservations, the bank that you represent would not hesitate to lend to the owners of canning or processing plants? You would continue your present practice? You know that at the present time certain agricultural producers have priority over their creditors. Should the Committee and Parliament accept the suggestion made by the Canadian Cattlemen's Association, there would be no ceiling. They claim that within two or three days their credit would go as high as \$35, \$40 or \$50,000. That is why \$7,500 is completely out of the question in their case. The same goes for the \$25,000 limit recommended by the Canadian Federation of Agriculture. They want to remain the owners of their products as long as they are not paid.

M. Harrison: Si j'ai bien compris, vous avez fait allusion au fait que celui qui a une plus grande solvabilité sera mieux traité que celui avec une solvabilité plus douteuse. En d'autres termes, si la sécurité n'était pas en jeu, le prêt serait consenti.

M. Clermont: Oui, mais si cette garantie n'existe ni aux termes de l'article 88, dans la loi actuelle, ni dans l'article 177 du projet de loi, quelles chances ce prêteur aurait-il de pouvoir se faire accorder ce prêt? Voilà la question que j'avais posée aux témoins. Je leur avais demandé s'ils n'avaient pas peur que les banques hésitent à consentir un prêt semblable si leur responsabilité est sans limite.

M. Harrison: Il est incontestable que les banques hésiteront à consentir des prêts, selon le risque à courir. Soit que le prêt ne sera pas consenti soit qu'il sera plus limité, en toute probabilité, qu'il ne l'aurait été avec une garantie. Voilà essentiellement comment nous traitons et vous avez absolument raison, monsieur.

Mr. Clermont: Thank you. To turn to another area, you commented on Section 59 of Bill C-15 and also on Section 204

[Text]

de l'article 204 de ce même bill. Vous prétendez qu'à la suite de différentes rencontres avec l'inspecteur général des banques, avec des hauts fonctionnaires et peut-être aussi avec le ministre des Finances, vous n'avez pas été satisfaits des explications que l'on vous a données au sujet de l'exigence d'une réserve de 3 p. 100 sur les dépôts que vous recevez en fonds étrangers. Quelles sont les explications qu'ils vous ont données? Vous dites que vous n'avez pas été satisfaits de leurs explications, mais pour notre information quelles explications les personnes que vous avez consultées, l'inspecteur général des banques ou autres vous ont-elles données à propos de l'article 204 qui exige une réserve de 3 p. 100 sur le dépôt en fonds étrangers?

Mr. Harrison: I think maybe I said it badly. I do not have any explanation. I do not know why that 3 per cent is there. I have not heard any explanation of any kind, really, that made any sense to me, it seems to . . .

Mr. Clermont: Yes, but that means you have received some. You said that you have received some, but that they did not make any sense to you.

Mr. Harrison: I said I have not received one, it does not mean I have received any. I do not have an explanation for it. I do not know.

M. Clermont: Il faudrait donc le demander à l'inspecteur général des banques, de nouveau.

Pour l'article 59, vous dites qu'une telle exigence est un affront. Vous avez parlé pour vous et sans doute aussi pour d'autres directeurs de banques. Vous prétendez que cela devrait être laissé à l'initiative de la personne elle-même ou encore à l'accord éventuel du bureau de direction de la banque en question. Vous dites que c'est un affront. Cependant, lorsqu'une loi est votée, elle s'applique à l'ensemble des individus. Quand un directeur d'une banque est aussi directeur d'une autre compagnie, ne croyez-vous pas qu'il pourrait y avoir conflit d'intérêt? Je sais que la semaine dernière justement, M. Sinclair, président du Canadien Pacifique et aussi directeur d'une banque ou de deux, a dit qu'il était client de la Banque Royale et de la Banque de Montréal depuis de nombreuses années. Lui dans de telles circonstances, il se retire des discussions. Mais de façon générale, ne serait-il pas sage d'apporter quelque réserve au libre choix de l'individu d'agir en tant que directeur d'une banque ou membre de l'exécutif? En fin de compte, combien de fois par année les directeurs d'une banque se réunissent-ils? Personnellement, j'ai l'impression que le pouvoir est détenu par l'exécutif dans une banque. Alors ne croyez-vous pas qu'il serait sage, sans toutefois aller aussi loin que le laisse entendre l'article 59, de laisser à l'individu le choix de devenir directeur de tout genre d'entreprise?

Mr. Harrison: There are really two points, Mr. Chairman, to this question. I am a professional banker so when I say professional, I say that as a banker which is what I have been all my life. You can put the case that any person who is on more than one board, could run into two conflicting sets of circumstances and have a conflict of interest. What is different between bankers and anybody else, I cannot see. Why bankers? Why not everybody? If you carry that sort of philosophy to the ridiculous extreme, nobody can be on more than one

[Translation]

of the same bill. You say that your various meetings with the Inspector General of Banks, with senior officers and perhaps even the Minister of Finance, have not satisfactorily explained the requirement to maintain statutory 3 per cent reserves on foreign currency deposits. What explanations were you in fact given? You say that it has never been explained to your satisfaction, but for our information what explanation did the people you consulted offer you, be they the Inspector General of Banks or other people, on Section 204 which requires a 3 per cent reserve on foreign currency deposits?

M. Harrison: Je me suis peut-être mal expliqué. On ne m'a pas fourni d'explications. J'ignore pourquoi on exige cette réserve de 3 p. 100. On ne m'a toujours pas fourni d'explications raisonnables et il me semble que . . .

M. Clermont: Oui, mais cela signifie que vous en avez reçues. Vous avez dit que l'on vous avait donné certaines explications, mais qu'elles ne vous avaient pas satisfait.

M. Harrison: J'ai dit que je n'en ai pas reçues; je ne voulais pas laisser entendre que l'on m'en avait données. Je n'ai pas d'explications. J'ignore la raison.

Mr. Clermont: So we must ask the Inspector General of Banks once again.

You state that Section 59 represents a personal affront. You are undoubtedly speaking on your behalf as well as on behalf of other bank directors. You claim that this should be left to the initiative of the individual or to a possible agreement among the members of the board of directors of the bank involved. You state that it is an affront. However, when legislation is passed, it applies to a group of individuals. When the director of a bank is also the director of another company, do you not feel there may be a conflict of interest? Just last week, Mr. Sinclair, President of Canadian Pacific and also director of one or two banks, stated that he has been a customer of both the Royal Bank and the Bank of Montreal for many years. When he finds himself in situations like that, he abstains from joining in the discussion. But, generally speaking, would it not be wise to impose some kind of restriction on the freedom of the individual to act both as director of a bank or member of an executive? Really, how many times a year do bank directors meet? Personally I get the impression that the power is held by the bank's executive. So do you not feel it would be wise, perhaps not to go as far as is implied in Clause 59, but at least to allow an individual the choice of becoming the director of any kind of business operation?

M. Harrison: Cette question porte, monsieur le président, sur deux aspects. Je suis banquier de profession, c'est-à-dire que j'exerce cette profession depuis toujours. On pourrait supposer que tout individu qui siège à plus d'un conseil d'administration pourrait se trouver dans une situation de conflit d'intérêts. Je ne vois pas, cependant, la différence entre les banquiers et toute autre personne. Pourquoi viser les banquiers? Pourquoi pas tout le monde? Si l'on veut pousser cette philosophie à l'extrême, personne ne pourrait siéger à plus d'un

[Texte]

board and obviously the country could not function on that basis. There are other parts in this section besides just bankers. That is one part of it. The reason I mention having to get the board's approval about the executive officer, is that people are different. There are different abilities, different capabilities and I, speaking personally, do not feel I could do my bank job if I was on 25 outside boards or I could not do them. I could not do it all. It is not a proper practical thing. Some people can do more; some people can do less. There may be many other ways, as you mentioned, but that is one way where there is some kind of check, so that it does not get ridiculous or ludicrous as it well could do.

As far as conflicts go, there are advantages for bankers or anybody else in being on outside boards. There is an educational process that is very valuable to them. I think they can make a contribution which might be valuable to their company. I do not think they should be there just for their influence, which I assume is what this paragraph is probably alluding to. I do not know of any cases where executive officers on boards of outside companies have acted improperly. I do not think there are any. I do not think that bankers are any different than anyone else and certainly, personally, if I ran into a conflict situation, I would absent myself immediately, obviously.

M. Clermont: Monsieur le président, je pense qu'une des raisons pour lesquelles les représentants de la Banque Canadienne impériale de Commerce sont venus est en vue d'expliquer leur position sur la venue de banques étrangères au Canada. Dans votre mémoire, vous nous faites part de certaines réticences. Mais quand on dit que la venue de banques étrangères va apporter plus de concurrence aux banques canadiennes, vous nous dites que vous ne craignez pas la concurrence de banques étrangères au Canada, vous acceptez le projet de loi tel quel, y compris les réserves, vous acceptez même le 15 p. 100 et le nombre de 5 p. 100.

Mais en ce qui regarde la concurrence, certains exposés qui nous ont été faits nous laissent entendre que les banques étrangères seraient, en tout premier lieu intéressées à venir au Canada pour les rapports commerciaux qu'ils pourraient entretenir avec les grandes sociétés canadiennes et particulièrement les filiales de sociétés étrangères qui sont établies au Canada. Le grand public, le consommateur canadien, la petite et la moyenne entreprise ne bénéficieraient aucunement de la venue de banques étrangères au Canada. Alors quelle est votre réaction à ce que je viens de mentionner concernant la concurrence que les banques étrangères apporteraient au marché des affaires au Canada?

• 1145

Mr. Harrison: Mr. Chairman, let me start by saying that I think the entry of foreign banks into Canada, although not on an official basis but the fact that they are here and are doing business, has been good for Canada and probably has been good for the Canadian banks. I think competition is good for the soul, and we have done a better job and we have learned something by all this. I do not question that for a moment.

[Traduction]

conseil à la fois ce qui, évidemment, empêcherait le bon fonctionnement du pays. Cet article comporte d'autres aspects également. La partie sur les banquiers n'en est qu'une. J'ai relevé cette partie simplement pour faire remarquer que les gens sont différents. Leurs compétences ne sont pas les mêmes et, à mon sens, je ne crois pas pouvoir exercer mon métier convenablement si je devais être membre de 25 autres conseils d'administration. Je ne pourrais pas tout faire. Cela ne serait pas pratique. Certaines personnes peuvent en faire plus, certaines peuvent en faire moins. Il y a peut-être d'autres moyens, comme vous avez mentionné, mais en voilà un qui impose un certain contrôle pour empêcher de tomber dans le ridicule.

En ce qui concerne les conflits d'intérêts, les banquiers, ainsi que toute autre personne d'ailleurs, auraient un avantage à faire partie d'autres conseils d'administration. Il s'agit d'une expérience éducative très valable qui pourrait les amener à contribuer de façon constructive à leur entreprise. Ils ne doivent pas siéger simplement en raison de leur influence qui, je suppose, est visée à cet alinéa. Je ne connais aucun cas où les directeurs de conseils ne se sont pas comportés convenablement. Je ne crois pas qu'il y en ait. Les banquiers sont comme tout le monde et, personnellement, si je me trouvais dans une situation de conflit, je m'absenterais immédiatement.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, I feel that one of the reasons the representatives of the Canadian Imperial Bank of Commerce came here today was to explain their position on the entry of foreign banks into Canada. In your brief, you make reference to a certain feeling of reticence. However, you claim that you do not fear the competition that foreign banks would offer in Canada and that you accept the bill in its present form, with some reservations, and you even accept the 15 per cent and the 5 per cent provisions.

To get back to the competition question, some briefs led us to believe that foreign banks are, above all, interested in coming to Canada to establish commercial relations they could maintain with large Canadian companies and particularly with the subsidiaries of foreign companies established in Canada. The public at large, the Canadian consumer, the small and medium sized businesses will in no way benefit from foreign banks coming to Canada. So I would like to have your reaction to what I have just said regarding the competition foreign banks would bring into the financial market in Canada.

M. Harrison: Monsieur le président, je dois dire que, selon moi, la venue des banques étrangères au Canada, sinon en théorie, du moins en pratique, le fait est qu'elles sont là et qu'elles font des affaires, a été excellente pour le Canada et probablement excellente pour les banques canadiennes. La concurrence fait du bien à l'homme. Nous avons fait un meilleur travail, nous avons appris quelque chose dans tout

[Text]

Therefore, I am quite in favour of foreign banks coming into Canada, an additional reason being, of course . . .

Mr. Clermont: The flood of reserves.

Mr. Harrison: On the same basis as we are here.

Mr. Clermont: All right.

Mr. Harrison: I have no objection to them coming at all and one of the reasons being, of course, that we want to go to their home jurisdictions . . .

Mr. Clermont: I know.

Mr. Harrison: . . . and that boils down to a case of looking at each one individually. For example, talking to one of my Chicago bank friends I suggested to him that as a Canadian I was not prepared to switch Canada for Chicago, and that is the kind of problem you run into where you have an Illinois bank that has one location and we get in there and have one, whereas they come into Canada and have five under the original proposal of this act. It seems to me that some regulatory authority must look at each one individually.

The obligation of Canadian banks. Certainly, we regard it as an obligation of the Bank of Commerce to provide the best banking service to the widest number of people we can. I really do not see a foreign bank opening an office in Dauphin, Manitoba, somehow, yet I think that is an obligation, that we must have an office in Dauphin, Manitoba. That is part of our charter; that is what we are here for. So there has to be some limitation.

The previous witness talked about the 15 per cent. I do not know if the 15 per cent is even administrable. I do not quite know how it would be done. But some limitation does seem to me to be logical because they are not going to do the Canada-broad service which we do and which we must and for which we accept the responsibility. Therefore, it seems to me very unfair that they could come and take the cream off the top but not do the work.

Mr. Clermont: Thank you, sir. Merci monsieur le président.

Le président: Merci monsieur Clermont. Monsieur Lambert, député d'Edmonton-Ouest.

Mr. Lambert (Edmonton West): Mr. Chairman, I am concerned with a number of the points that Mr. Harrison has referred to, and I do not think I want to cover them over, also clause 204, the 3 per cent reserve on foreign deposits.

I notice that you had commented, in reply to Mr. Clermont, with regard to clause 59, and that is the restriction on the corporate officer not acting as a director in any company outside of those permitted as subsidiaries, et cetera.

There is one part, though, that I think I would like your comments on, and that is that in the executive committee of the bank there should be a minimum proportion of shareholder directors rather than having a total in-house executive committee. We ran across that in one previous one, and we managed to get that corrected. What are your views on that?

[Translation]

cela. Je ne conteste nullement cet aspect-là de la question. Je suis en faveur de la venue des banques étrangères au Canada, d'autant plus que . . .

M. Clermont: Il y a l'entrée des réserves.

M. Harrison: Aux mêmes conditions qui nous sont faites.

M. Clermont: Je comprends.

M. Harrison: Je ne vois aucun inconvénient à leur venue. Nous avons nous-mêmes l'intention de nous présenter devant leur gouvernement . . .

M. Clermont: Je sais.

M. Harrison: . . . ce qui signifie, en définitive, que chaque cas doit être examiné à part. Je parlais à l'un de mes amis banquiers de Chicago l'autre jour. Je lui disais que je n'étais pas prêt à échanger le Canada pour Chicago. Le problème en effet est qu'il peut y avoir une banque de l'Illinois avec une succursale. Nous aurions droit à une succursale à cet endroit alors que cette banque aurait droit à 5 succursales au Canada selon les dispositions initiales de cette loi. Selon moi, un organisme de réglementation quelconque doit examiner ce cas à part.

En ce qui concerne les obligations des banques canadiennes, nous considérons certainement comme une obligation, à la Banque de commerce, de fournir les meilleurs services bancaires possibles au plus grand nombre de personnes possibles. Je ne verrais pas une banque étrangère ouvrir un bureau à Dauphin au Manitoba, par exemple. Pour nous, cependant, j'estime que c'est une obligation d'avoir un bureau à Dauphin. C'est dans notre charte; c'est la raison pour laquelle nous sommes là. Il y a donc des limites.

Le témoin précédent a parlé des 15 p. 100. Je ne sais pas si les 15 p. 100 pourraient être applicables dans la pratique. J'ignore comment on procéderait. Il me semble logique cependant de prévoir une limite puisque les banques étrangères ne vont pas offrir le service aux Canadiens que nous offrons, que nous devons offrir et dont nous acceptons d'assurer la responsabilité. Il me semble injuste qu'elles puissent venir prendre la crème et laisser le reste.

M. Clermont: Je vous remercie. Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Clermont. The hon. member for Edmonton West, Mr. Lambert, has the floor.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Plusieurs points abordés par M. Harrison m'intéressent. Je ne sais pas si je vais revenir à chacun d'eux. Il y a aussi l'article 204, les 3 p. 100 du passif-dépôts en monnaie étrangère.

Par ailleurs, vous avez fait quelques observations en réponse à une question de M. Clermont portant sur l'article 59 qui traite des restrictions visant les dirigeants de société lesquels ne peuvent agir à titre d'administrateurs de sociétés autres que les filiales, etc.

Il y a un point sur lequel je voudrais bien avoir vos commentaires, c'est celui qui ferait que le comité directeur d'une banque compterait un minimum d'actionnaires par rapport aux hauts dirigeants de la banque. En d'autres termes, le comité directeur ne serait pas formé uniquement de hauts

[Texte]

Mr. Harrison: In our executive committee there certainly is a majority of outside directors. In every committee we have from our board the majority is always outside directors. In our particular bank we only have three executive officers on our board of 49. We might want four some day, but we do not want 20.

• 1150

Mr. Lambert (Edmonton West): Now there is another further point that—as you know, the in-house directors—I will call them that for want of a better term—an in-house director, you are limited to four under the proposals in the act. What are your views with that? Should that be a portion of the size of the board rather than of the size of the board rather than that absolute figure of four?

Mr. Harrison: Yes. That is our point. If you have a board as we do, which is the largest of all the bank boards, four is not quite the same thing as four if the total board were eight. Yes, we feel it would be more equitable, more fair to have a percentage of the board.

Mr. Lambert (Edmonton West): A maximum of 25 per cent of your board.

Mr. Harrison: Twenty-five per cent probably would be high, but it would not be . . .

Mr. Lambert (Edmonton West): But it would give you the flexibility, if you want.

Mr. Harrison: Yes. I also think that the committee should always have a majority of outside directors. I appreciate the problem of inside directors being able to deal with board matters. I think outside directors should be a majority on our audit committees or executive committees, whatever, and in our case, they are invariably.

Mr. Lambert (Edmonton West): Now I am going to turn into some other field here—data processing. What are your views with regard to what is proposed in the act and what have been strong representations that we have received in a number of quarters that banks should be limited in their data processing facilities that they are prepared to offer almost as a common carrier? In other words, in direct competition with other data processing firms. Or should it be limited merely to those who are legitimately your clients and then with certain limits there?

Mr. Harrison: Obviously, we would like to be able to offer the service as widely as is possible.

Mr. Lambert (Edmonton West): Why? Is it really a facet of banking? I know some outfits that are carrying on the business of banking, but that is where you buy your hunting licences.

[Traduction]

dirigeants. Nous avons fait face à ce problème antérieurement et nous l'avons résolu. Quelles sont vos vues sur la situation?

M. Harrison: Au sein de notre comité directeur, les administrateurs de l'extérieur sont certainement en majorité. Tous les comités de notre conseil d'administration ont une majorité d'administrateurs de l'extérieur. Chez nous, nous avons seulement 3 hauts dirigeants au sein de notre conseil d'administration qui compte en tout 49 personnes. Il se peut que nous allions jusqu'à 4 un jour, mais certainement pas jusqu'à 20.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Toujours en ce qui concerne ces hauts dirigeants de la banque même, je vais les appeler ainsi à défaut d'une expression plus juste, leur nombre est limité à quatre en vertu de la loi. Qu'en pensez-vous? Devrait-on parler d'un pourcentage du conseil d'administration plutôt que de fixer le chiffre absolu de quatre?

M. Harrison: C'est ce que nous disons justement. Pour un conseil d'administration comme le nôtre, qui est le plus nombreux de tous les conseils d'administration bancaires, quatre personnes ne représentent pas la même chose que quatre personnes au sein d'un conseil d'administration qui compte en tout huit personnes. C'est la raison pour laquelle nous pensons qu'il serait plus juste de parler d'un pourcentage du conseil d'administration.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Il y aurait un maximum de 25 p. 100 du conseil d'administration.

M. Harrison: Vingt-cinq p. 100 serait une proportion plutôt élevée, mais . . .

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Vous auriez quand même la latitude que vous souhaitez.

M. Harrison: En effet. Je pense aussi que le comité devrait toujours compter une majorité d'administrateurs de l'extérieur. Je sais que les administrateurs internes peuvent traiter des questions qui intéressent le conseil. J'estime cependant que les administrateurs de l'extérieur doivent être en majorité au sein du comité de vérification ou du comité directeur. En ce qui nous concerne, c'est toujours le cas.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Je vais passer à un autre domaine pour parler du traitement des données. Que pensez-vous des propositions de la loi et des instances très fermes que nous avons reçues d'un certain nombre de milieux, voulant que les banques soient limitées dans leur traitement des données, qu'elles envisagent de regrouper presque en un seul système de communication? En d'autres termes, elles entendent concurrencer directement les autres groupes de traitement des données. Les banques devraient-elles se limiter à leurs clients réels et avec certaines restrictions?

M. Harrison: Nous voudrions évidemment pouvoir offrir le service aux plus de gens possible.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Pourquoi? S'agit-il vraiment d'un aspect des opérations bancaires? Je sais qu'il y a des petites entreprises qui font figure de banques, mais elles offrent également des permis de chasse.

[Text]

Mr. Harrison: Or your insurance policy, whatever, yes. I follow your point, certainly. Here is what we wonder about. This whole field is developing tremendously. I do not know what kind of services they are going to develop out of it 10 years, 8 years down the line. Suppose we did accounts payable for all our clients in 1,800 branches in Canada. That is a service that Canadians presumably are entitled to if it can be made available to them at a cost that is reasonable. The ancillary to that could be tremendous in the banking business. There could be the fees on collecting the accounts. There could be all kinds of things. You can let your imagination run wild. So there is a whole realm of services in this area that are possible to be developed to the benefit of the eventual client which banks can do—maybe other people can do. I get a little worried about just providing services to our clients, because that definition becomes very difficult. Everybody is our client. It is a very hard thing to put your finger on. I sympathize with the data companies, although I am not shedding too many tears. Most of them are as big companies as we are and . . .

Mr. Lambert (Edmonton West): Perhaps not on the software. There may be some very big people who are providing the hardware, but on the software, within the Canadian industry, where that is now becoming a good Canadian speciality—as far as the Canadian industry is concerned, it is not in the league at all in the provision of hardware, but certainly, is it not a fact that they have been able to develop a pretty fair technique and a pretty fair quality of service on the software side?

• 1155

Mr. Harrison: No, you misunderstand me. I am talking about the service companies, not the hardware or the software. I am talking about Royal Trust, Eaton's, Stelco, Crown Life. Those are the companies that control the data processing service companies basically and that have been, I assume, in front of this Committee.

Mr. Lambert (Edmonton West): They claim not. There are many independents.

Mr. Harrison: They are independent, yes.

Mr. Lambert (Edmonton West): No, no, that they are independent; that they are not within the . . .

Mr. Harrison: They are not part of those companies.

Mr. Lambert (Edmonton West): That is right.

Mr. Harrison: They are just controlled or owned by them.

Mr. Lambert (Edmonton West): No, I mean a total arm's length.

Mr. Harrison: That may be true. My conception was different.

Mr. Lambert (Edmonton West): Your conception was different.

Mr. Harrison: Yes. I could be wrong. I do not know factually.

[Translation]

M. Harrison: Des polices d'assurance ou des choses semblables. Je sais où vous voulez en venir. Nous estimons cependant que ce domaine prend de l'expansion très rapidement. Il est impossible de savoir ce qui se produira d'ici dix ans, ou huit ans. Supposons que nous voulions nous occuper des comptes à venir de tous nos clients dans nos 1,800 succursales au Canada. C'est un service auquel les Canadiens ont sans doute droit, s'il est disponible et s'il est offert à un coût raisonnable. Les conséquences pour les banques sont inimaginables. Des droits pourraient être fixés pour la perception des comptes. Il pourrait se produire toutes sortes de choses. Vous n'avez qu'à laisser aller votre imagination. Il y a toute une gamme de services qui peuvent être offerts à ce niveau au profit des clients futurs des banques et d'autres entreprises peut-être. Parler seulement des services aux clients présente un problème parce qu'il n'est pas facile de définir le terme. Tout le monde est client. Il est difficile de cerner le concept. Je comprends le problème des sociétés d'informatique même si je ne suis pas prêt à les prendre en pitié. La plupart d'entre elles sont de notre taille et . . .

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Pas pour ce qui est du logiciel. Il y a peut-être de grandes sociétés qui offrent le matériel, mais pour ce qui est du logiciel, c'est autre chose. L'industrie canadienne à ce titre a pu établir un niveau de compétence fort respectable. Ne peut-on pas dire que malgré tout elle a pu mettre au point une bonne technique et offrir des services fort respectables en ce qui concerne le logiciel?

M. Harrison: Vous m'avez mal compris. Je parle des sociétés de services et non pas du matériel ou du logiciel. Je parle du Royal Trust, d'Eaton's, de la Stelco, de la Crown Life. Ce sont les sociétés qui contrôlent les sociétés de traitement des données et qui, je suppose, ont comparu devant le comité.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Elles font valoir que ce n'est pas le cas. Il y a plusieurs sociétés indépendantes.

M. Harrison: Elles sont en effet indépendantes.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Non, non, elles font valoir qu'elles-mêmes sont indépendantes; elles ne sont pas associées . . .

M. Harrison: A ces autres sociétés.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): En effet.

M. Harrison: Elles les contrôlent ou les possèdent seulement.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Il n'y a aucune dépendance.

M. Harrison: C'est peut-être vrai. Je pensais différemment.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Vous pensiez autrement.

M. Harrison: Oui. Je puis me tromper. Je n'ai pas de renseignement de première main.

[Texte]

Mr. Lambert (Edmonton West): Do you not think you will have enough to worry about getting into the EFTS?

Mr. Harrison: I think all those reasons will probably solve the problem. We cannot do all these things. We have enough to worry about. I do not really think there is a problem. I think there is a place for these people, I think they can compete; but to be made competitive by eliminating other competition, other people in the business, is not going to end up, in my opinion, in the best deal for the eventual consumer, who is, after all, whom we are worrying about.

Mr. Lambert (Edmonton West): Now, may I turn to another one. I am sorry if we have to go sort of picking on spots but we do not get at you very much and we have not got the time.

As you know, in the last revision the banks were allowed to move into, or were more or less pushed into, the field of residential mortgage lending, but there was a limitation of 10 per cent. This present act removes that ceiling. It has been suggested by some that the 10 per cent is meaningless because it has never been reached. On the other hand, there are representations made by various financial organizations that the banks should be curtailed or strictly limited in so far as residential mortgage lending. Now that you have had ten years of the experience, what are your views, what are the views of the Commerce, with regard to this particular type of business?

Mr. Harrison: Mr. Chairman, to begin with, the 10 per cent, limit we started out with was, I gather, based on the assumption that only a certain proportion of our deposits were permanent funds that would match their long-term mortgage lending on the other side. That was the basis behind it all. That obviously is not the case. There is a segment of banks deposits, savings deposits, for example, while individually they may fluctuate, the block tends to go in a relatively straight line, and has done so over many, many years. In other words, they have proven to be relatively permanent funds. So the original reason does not seem to me to be pertinent at all. It does not matter. We have proven that we have a block of permanent deposits that would match this kind of an obligation on the other side.

That is one fact. The other one is, I agree that practically I do not think it means very much. We are probably not going to get there anyway. Other people are in the business. The banks have had an increasing proportion of this business but we have not had very much of the big mortgage business. That has not been the area. We have tended to use our branch system to provide a service in a whole lot of places where the conventional mortgage companies were not present or with which they were not familiar. The net result of it all is that the Canadian public, in all the small towns and villages and so forth across Canada, have a service that they did not have at all before, and better service.

[Traduction]

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Ne croyez-vous pas que votre intégration au système de transfert électronique des fonds vous donnera suffisamment de fil à retordre?

M. Harrison: Je pense que pour toutes ces raisons le problème sera résolu. Nous ne pouvons pas tout faire. Nous avons suffisamment de pain sur la planche à l'heure actuelle. Le problème n'existe pas vraiment. Il y a place pour ces sociétés, elles peuvent nous concurrencer. Éliminer la concurrence en écartant certains groupes ne va pas, selon moi, bénéficier au consommateur futur qui est celui dont on doit se préoccuper d'abord.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): J'aborde un autre sujet. Je m'excuse si je saute du coq à l'âne, mais nous n'avons pas l'occasion de vous voir souvent et nous n'avons pas beaucoup de temps.

Comme vous le savez, lors du dernier remaniement de la législation bancaire, les banques ont reçu la permission d'œuvrer dans le domaine des prêts hypothécaires résidentiels. Elles y ont peut-être été amenées un peu malgré elles. De toute façon, la limite a été fixée à 10 p. 100. La présente loi supprime cette limite. D'aucuns ont fait valoir que les 10 p. 100 ne signifiaient pas grand-chose puisque la limite n'avait jamais été atteinte. En revanche, certains organismes financiers ont soutenu que les banques devaient être retenues ou limitées sévèrement dans le domaine des prêts hypothécaires résidentiels. Vous avez dix ans d'expérience maintenant. Quelles sont vos vues, quelles sont les vues de la Banque de Commerce relativement à ce secteur?

M. Harrison: Monsieur le président, la limite de 10 p. 100 établie au départ partait, si je comprends bien, de la supposition que seulement un certain pourcentage de nos dépôts était des dépôts permanents qui devaient être la contre-partie des prêts hypothécaires à long terme. C'était le principe de base. Or, ce n'est évidemment pas le cas. Il y a une part des dépôts bancaires, les dépôts aux comptes d'épargne, par exemple, qui même si elle peut varier tend à rester relativement stable avec le temps. La situation a été stable pendant de nombreuses années. En d'autres termes, il s'est révélé que ces dépôts étaient plus ou moins permanents. La raison invoquée au départ ne tient pas. Elle ne compte pas. Nous avons prouvé que nous avons un bloc de dépôts permanents qui peut faire contre-poids à ce genre d'obligation.

Voilà pour le premier facteur. L'autre est que la limite ne signifie pas grand-chose. Nous ne pouvons probablement pas l'atteindre de toute façon. Il y a de la concurrence. Les banques ont une part de plus en plus importante de ces prêts, mais elles n'attirent guère les grosses hypothèques. Ce n'est pas le domaine qui a été le plus actif. Nous nous sommes servis de notre système de succursales pour offrir un service là où les sociétés traditionnelles de prêts hypothécaires n'étaient pas établies ou n'étaient pas connues. Il en résulte que le public canadien des petites villes et des villages un peu partout au Canada a accès à un service qui n'existait pas auparavant ou à un service amélioré.

[Text]

• 1200

Mr. Lambert (Edmonton West): What I am concerned about is whether it has been a good form of business; whether the banks can continue to maintain the infrastructure that is required within the banking service to continue to service that market, or it has been suggested that there is a declining market because of lack of demand for homes, reduction in size of families; that the individual type of financing is now not so much in demand and that you are getting more apartment building and so forth and so on.

What are your views, or what has been the experience of the Commerce through, I guess it is Kinross, is it not, that your operate now?

Mr. Harrison: Yes.

Mr. Lambert (Edmonton West): What do you foresee for the next 10 years in this market?

Mr. Harrison: Mr. Chairman, I certainly do not see the percentage growth rate we have had in the past ten years, but that is mainly because we now have a big portfolio and we have to run to keep that portfolio because there is a turnover, there is a maturing in that portfolio. The housing situation in Canada is going to continue. At the moment it is a little softer than it was eight months ago, eight months from now it will probably be growing again. No, I see it's growing proportionately; I see it's maintaining relatively the same spot it has now; I do not see it's becoming a bigger piece of our business particularly, I do not think the volume is there.

Mr. Lambert (Edmonton West): Thank you very much. My time has gone.

The Chairman: Thank you, Mr. Lambert.

Mr. Philbrook.

Mr. Philbrook: Thank you very much, Mr. Chairman. Through you to the witnesses I would like to ask about reciprocity. My colleagues have tended to concentrate their questions this morning on the domestic scene and, of course, most of it applies to competition. We agree that this is the main aim and a very important aim of the Bank Act revisions.

I think there is a general consensus, it has been said many times, that our chartered banks, which are among the best in the world, can handle competition quite well, certainly on the world scene. As Mr. Ian Sinclair said, they are big boys, they can look after themselves, they have already proven that. On the other hand there seems to also be a general feeling that we need some kind of a hedge. In spite of the statement that we welcome competition, we are already in it and we have a good track record, we need some degree of protection, particularly from the federal government.

The Royal Bank, under its Section 3 on foreign banking, in its submission made a number of suggestions as to how that might be accomplished. Still, if the international financial business is comparable to our international business of any kind, there could be some pretty serious problems, especially for Canada, for example, the analogy of freer trade and trade

[Translation]

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Ce que je veux savoir, c'est si ce secteur s'est révélé intéressant, si les banques peuvent continuer de soutenir l'infrastructure nécessaire au maintien de ce service aussi, comme il a été avancé, ce marché est en perte de vitesse à cause de la demande de plus en plus faible de maisons familiales, des familles de moins en moins nombreuses. Je veux savoir si ce genre de prêt particulier n'est plus tellement en demande et si les banques ont de plus en plus tendance à financer les grands projets de construction.

Que pensez-vous de la question? Quelle a été l'expérience de la Banque de Commerce par l'intermédiaire de Kinross, si je comprends bien?

M. Harrison: C'est exact.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Comment voyez-vous les dix prochaines années à ce niveau?

M. Harrison: Je ne prévois certainement pas le même taux de croissance que nous avons eu au cours des 10 années écoulées mais c'est dû essentiellement au fait que nous administrons maintenant un portefeuille considérable et que nous devons accélérer le mouvement pour garder ce portefeuille parce qu'il y a des obligations qui viennent à échéance à l'intérieur de ce portefeuille. Le marché domiciliaire au Canada est un peu plus mou actuellement qu'il l'était il y a environ 8 mois. Dans 8 mois, il aura probablement repris. Il continuera de croître proportionnellement aux autres secteurs. Il gardera de près la même place qu'il occupe maintenant. Je ne m'attends pas à ce qu'il accapare une part plus grande de notre activité. Le volume n'y est tout simplement pas.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Merci. Mon temps est écoulé.

Le président: Merci, monsieur Lambert.

C'est à M. Philbrook.

M. Philbrook: Merci beaucoup, monsieur le président. Je voudrais interroger les témoins au sujet de la réciprocité. Mes collègues ont surtout fait porter leurs questions ce matin sur la scène nationale et il a évidemment été question de concurrence. C'est là à juste titre l'objectif majeur du présent remaniement de la législation bancaire.

Par ailleurs, on estime de façon générale, on l'a maintes fois soutenu, que nos banques à charte, qui sont parmi les meilleures au monde, peuvent très bien se tirer d'affaire face à la concurrence sur la scène mondiale. Comme M. Ian Sinclair l'a fait remarquer, elles sont en mesure de se défendre, elles l'ont d'ailleurs prouvé. Parallèlement, on semble croire aussi que nous avons besoin d'un petit coup de pouce. Malgré que nous prétendions que nous n'avons pas peur de la concurrence, que nous y faisons déjà face, que nous avons fait nos preuves, nous estimons avoir besoin d'une certaine forme de protection, en particulier du gouvernement fédéral.

La Banque Royale, dans son mémoire, au paragraphe 3 sur les banques étrangères, a fait un certain nombre de suggestions. Il n'en demeure pas moins que si le marché financier international ailleurs ressemble le moins à notre marché financier international, il pourrait se présenter de graves problèmes, surtout pour le Canada. Il suffit de mention-

[Texte]

liberalization, the problems we are running into there, particularly with non-tariff barriers. We have a set of rules and yet somehow or other countries manage to get around those rules. It is very difficult to define, it is difficult to control and to cope with, and perhaps if we attempt to liberalize international financial trade in the same way we will run into some of these same problems.

Along with this, the suggestion seems to be that this type of watchdog function, to make sure that we get a fair shake, a fair deal overseas from other countries that we allow in here in the banking, financial function, should be under the government, elected Cabinet ministers and so on, who we know are subject to pressures of many many kinds, political pressures, economic and trade pressures, and so on.

Does your bank have a position on that particular area, that potential problem of reciprocity?

Mr. Harrison: Mr. Chairman, that is a very wide question. To begin with let me say yes, I think there should be regulatory authorities; no, I do not think they should be directly part of the political process, for all the obvious reasons.

My previous witness mentioned London and the Bank of England, for example, which has a degree of immunity from the political process. I have not suggested he is completely unaffected by it, but it is there, traditionally, that the Bank of England has more freedom than the Bank of Canada does. The Inspector General presumably does. There are vehicles which could do this job.

I do not think we are concerned particularly with being protected. What we are really—I think all of us, not just our bank or the Royal Bank—trying to say is that we feel this should result in the best deal for the Canadian user of banks, or the consumer, if you will. How is he going to benefit? What good is it going to do him? And we respectfully suggest that brings us all around to the whole philosophy of reciprocity, etc. He owns the Canadian banks. He benefits by it. The more profit we make externally, the better deal we can do domestically, etc., etc.; and these things all boil together. So I would not want to leave this Committee thinking our bank is looking for protection of any sort. As you quoted someone saying, we are big boys and we can look after ourselves.

But I think fair is fair, is one thing. Secondly, where is the Canadian public going to benefit. The previous witness mentioned, for example, Japan. Japan does not have any law which says we cannot open a branch in Japan. Japan is a queue. We are in the queue, and we are all in the queue. We will be in the queue until Hades freezes over unless we give some reciprocity to the Japanese banks, at which time we will start moving up in the queue.

Mr. Philbrook: But if you find in fact that Japanese banks are being set up very quickly in Canada once these proposals go through, presuming they do, but you are waiting a long time to get up to the front of the queue in Japan, years and years; you are five years down the road . . .

[Traduction]

ner les problèmes que nous éprouvons avec la libéralisation du commerce, en particulier avec les barrières non tarifaires. Nous avons établi des règles, mais pour une raison ou pour une autre il y a des pays qui réussissent à contourner ces règles. C'est un domaine qui est très difficile à définir, à contrôler, à administrer. Dans notre tentative de libéraliser le commerce financier international de la même façon, nous pouvons peut-être faire face aux mêmes obstacles.

De là vient la suggestion qui a été faite voulant qu'une fonction de protecteur, visant à assurer que nous ayons les mêmes conditions ailleurs que nous faisons aux autres pays qui veulent percer notre marché bancaire et financier, soit exercée par le gouvernement, les ministres élus du Cabinet et les autres, qui sont soumis, comme chacun le sait, aux pressions de toutes sortes, politiques, économiques et commerciales.

Votre banque a-t-elle une position à cet égard, la difficile question de la réciprocité?

M. Harrison: Votre question couvre pas mal de terrain. D'abord, oui, j'estime qu'il doit y avoir des autorités de réglementation qui ne soient pas directement liées cependant au processus politique, et ce pour les raisons qu'on connaît.

Le témoin précédent a parlé de Londres et de la Banque d'Angleterre, qui est, par exemple, largement protégée contre le processus politique. Si elle n'est pas complètement à l'abri, il reste que la Banque d'Angleterre a toujours eu plus de liberté de mouvement que la Banque du Canada. Selon toute vraisemblance, l'Inspecteur général a toute la latitude voulue. Il y a des juridictions qui peuvent intervenir.

Nous ne sommes pas si désireux d'avoir une protection quelconque. Nous disons seulement, nous tous, pas seulement notre banque ou la Banque Royale, que pour nous ce réaménagement doit résulter en de meilleures conditions pour l'utilisateur canadien des banques, le consommateur. Comment peut-il en profiter? A quoi peut-il s'attendre? Nous croyons que cette question rejoint celle de la réciprocité. C'est le consommateur qui est propriétaire des banques canadiennes. Il en profite. Plus nous réalisons de profits à l'extérieur, meilleures peuvent être les conditions que nous faisons aux consommateurs ici. La question est rattachée. Je ne voudrais pas laisser au comité l'impression que notre banque cherche à être protégée d'une façon ou d'une autre. Comme l'a dit votre source, nous sommes assez grands pour nous défendre.

Nous voulons donc des conditions égales tout simplement. Nous voulons que le public canadien y gagne. Le témoin précédent a mentionné le Japon, par exemple. Le Japon n'a pas adopté de loi qui nous empêche d'ouvrir une succursale là-bas. Le Japon est une queue. Nous faisons la queue comme tout le monde. Nous allons faire cela que jusqu'à ce que les poules aient des dents à moins que nous n'accordions la réciprocité aux banques japonaises. A ce moment-là, nous pourrions avancer dans la queue.

M. Philbrook: Il se peut cependant que vous constatiez que les banques japonaises s'établissent rapidement ici une fois ces propositions adoptées et que vous ayez longtemps à attendre pour arriver en tête de queue; il se peut que vous soyez cinq ans en retard . . .

[Text]

Mr. Harrison: We might.

Mr. Philbrook: . . . What would be your reaction?

Mr. Harrison: My reaction would be they should not be in Canada unless we are put up in the queue. In other words, to try to get a general rule for reciprocity with all the different jurisdictions we are dealing with overseas is almost impossible. They have to be dealt with one by one . . .

Mr. Philbrook: That is my concern.

Mr. Harrison: . . . or area by area.

Mr. Philbrook: If this subject comes back to the Canadian government, to elected politicians, to the Cabinet, they are the ones who are going to have to cope with this very, very difficult problem. What time limit do you set? If we do not have so many banks in Japan by a certain time limit, five years from now, whereas they already have so many set up here in the first five years . . .

Mr. Harrison: Well, there has to be some licensing, some review basis. One witness said a year. That does not make sense to me. It is hardly worthwhile buying the furniture to set up for a year. That is not long enough, I think. It has to give them a reasonable chance. They are not going to come in unless they have more than a year guarantee. I would not.

Mr. Philbrook: I think there is a concern this would devolve into something very subjective on the part of whatever regulatory agency there was, and particularly if it were Governor in Council—if it were the responsibility of the elected people. One of the points I was working towards is from what you have said, would you favour an independent body, an agency or a tribunal or something, the sort of controversial thing we got into in examining the competition bill last year?

Mr. Harrison: Mr. Chairman, let me generalize a little bit. We are dealing with a Bank Act bill now of 450 pages plus heaven knows how many other pages of regulations, which is replacing a Bank Act of 150 pages and relatively few regulations. Under this aura, the Canadian banking system has developed, relative to the size of the country we are in, unquestionably to be the most powerful and most respected in the world. This is not even arguable, as far as I am concerned. We have a whole lot of prestige around the world. We have been allowed to develop individually. Now, we are getting into the whole area of regulation to a much, much greater extent than we ever have before. Most of it is going to be bad. However, we are dealing with a political fact of life and people demand these things and we are going to deal with them.

• 1210

So, in principle, I very much agree with you that the minimum of regulation is better for us, for the country, for everybody involved—minimal—and we have proved that we operate properly with a minimal regulation. I would deplore this getting into the political milieu; it has to be some kind of independent board. But we are into a subject that indicates other countries are very much involved in the political area so

[Translation]

M. Harrison: C'est possible.

M. Philbrook: Quelle sera votre réaction dans ce cas?

M. Harrison: Je m'opposerai à leur présence au Canada, à moins que nous avançons dans la queue. En d'autres termes, adopter comme principe général la réciprocité dans tous les pays étrangers est presque impossible. Il faut examiner chaque cas en particulier . . .

M. Philbrook: C'est justement le sujet de mes préoccupations.

M. Harrison: . . . chaque région en particulier.

M. Philbrook: Si le sujet revient à l'ordre du jour du gouvernement canadien, des politiciens élus, du Cabinet, ce seront eux qui auront à faire face à ce difficile problème. Quel calendrier établissez-vous? Par exemple, si nous n'avons pas tant de banques au Japon d'ici un certain temps, d'ici cinq ans, et que les Japonais ont déjà tant de banques établies ici pour la même période . . .

M. Harrison: Il y a un processus d'autorisation, de révision. Un témoin a parlé d'un an. Ce n'est pas un délai suffisant selon moi. Inutile d'acheter l'ameublement pour un an. Ce n'est pas suffisant. Il faut être raisonnable. Les étrangers ne vont pas s'établir s'ils n'ont pas plus d'un an de garantie.

M. Philbrook: Ce qu'on craint, c'est que la situation donne lieu à beaucoup d'arbitraire de la part de l'organisme de réglementation quel qu'il soit, en particulier si c'est le gouverneur en conseil . . . si c'est laissé aux élus. La question que je voulais vous poser, à partir de ce que vous avez dit, est la suivante: Êtes-vous en faveur d'un organisme indépendant, d'une agence, d'un tribunal ou de quelque chose d'autre, du genre d'organisme controversé dont il a été question lors de l'étude du bill sur la concurrence l'année dernière?

M. Harrison: Permettez que je fasse le point, monsieur le président. Nous voilà en présence d'un bill sur la législation bancaire qui compte maintenant 450 pages, plus Dieu sait combien de pages de règlements, lequel remplace une Loi sur les banques qui compte 150 pages ainsi que des règlements assez peu nombreux. Dans ce contexte, le système bancaire canadien s'est développé de sorte qu'il peut maintenant être considéré, toutes proportions gardées, comme l'un des plus puissants et des plus respectés au monde. Pour moi, la question ne se discute même pas. Nous jouissons d'un grand prestige dans le monde. Nous avons développé chacun de notre côté. Nous allons dans le sens de la réglementation plus que jamais maintenant. Le résultat en grande partie serait néfaste. Nous sommes cependant en face d'une réalité politique. Les gens demandent de telles mesures et nous devons nous en accommoder.

De façon générale, donc, je conviens avec vous que moins il y a de règlements, mieux c'est pour nous, pour le pays, pour tous les intéressés. Il en faut le moins possible. Nous avons prouvé que nous pouvons très bien fonctionner avec un minimum de réglementation. Je déplore que nous ayons à faire intervenir le milieu politique; je préférerais une commission indépendante. Nous constatons cependant que dans les autres

[Texte]

we have to get that degree of involvement. I personally wish very much we did not have to but I cannot see any other way.

To go back to the Japanese again—and I called on them several times—and their story to me, was, maybe we will let three Canadian banks into Japan if Canada lets three Japanese banks into Canada. I said, fine, who is going to decide what three? Here we go. It becomes very complicated.

Mr. Philbrook: They can decide much more easily than we can.

Mr. Harrison: That is right.

Mr. Philbrook: So there is a very real problem.

Mr. Harrison: It is a great problem, yes.

The Chairman: Last question.

Mr. Philbrook: Last question? Just a question on small business in this country. As we know, there has been a certain amount of complaint from the small business community—valid, I think—that they would like more help in terms of financial support, easier loans and so on, and it gets right down into the difficult area of venture capital, risk capital. I think we have seen some attempts both in the private sector and on the government side in recent years to try to provide more help for the small business community and yet I think they still have some serious concerns there. I think they would certainly support more effective competition in the financial community if that could be provided by Bank Act changes.

Again, what is the current position of your bank on this? Are you making a conscious, organized effort to provide more help to small businesses which are very important in this country, even to the point of venture capital? What form does that take? Do you have a special department that handles that? Are you trying to increase your efforts at all times even in the risk capital area?

Mr. Harrison: Mr. Chairman, I guess the honest answer to your question is, not particularly in venture capital. Yes, we do some but it is not an area in which we are making any particular headway.

Mr. Philbrook: Do you recognize the need and responsibility?

Mr. Harrison: I recognize the need. I do not know whether the banking community are the people that should be providing venture capital; it is hardly our function. It traditionally has not been the function of banks.

Mr. Philbrook: It should be in the private area?

Mr. Harrison: The banks are dealing with depositors' money.

Mr. Philbrook: Should it be in the private sector or should it be mainly in the government sector?

Mr. Harrison: Mr. Chairman, I am biased. I think everything should be in the private sector that possibly can be. So that is not a very good answer, sir, but we are not unique. We and all the Canadian banks, I am positive, are putting more time, more effort, showing more concern about the small business loans than any other part of our business, without question. We are more concerned about it.

[Traduction]

pays la politique intervient. Nous devons intervenir de la même façon. Je préférerais autre chose, mais c'est impossible.

Je reviens au Japon et aux Japonais. Je les ai visités à plusieurs reprises. Ils m'ont dit à peu près ceci: Nous allons peut-être laisser entrer trois banques canadiennes au Japon, si le Canada laisse entrer trois banques japonaises. Mais qui va décider des trois banques, ai-je rétorqué? C'est ainsi que les choses se sont compliquées.

M. Philbrook: La décision est beaucoup plus facile pour eux que pour nous.

M. Harrison: En effet.

M. Philbrook: Le problème est donc réel.

M. Harrison: Et il est de taille.

Le président: Ce sera votre dernière question.

M. Philbrook: Ma dernière question? Elle concerne les petites entreprises au pays. Vous n'ignorez pas que les petites entreprises ont fait valoir, à juste titre, je crois, qu'elles aimeraient avoir un meilleur appui financier, de meilleures conditions d'emprunt, etc. Le problème rejoint celui du capital de risque. Tant dans le secteur privé que le secteur gouvernemental on a fait des efforts en ce sens au cours des dernières années en vue de soutenir davantage les petites entreprises, mais le problème, selon moi, demeure grave. Et les petites entreprises souhaiteraient sans doute une meilleure concurrence dans le secteur financier si la Loi sur les banques pouvait être modifiée en conséquence.

Quelle est l'attitude de votre banque à cet égard? Faites-vous un effort spécial pour essayer d'aider les petites entreprises qui représentent un rouage important au pays, au point de mettre à leur disposition du capital de risque? Quelle forme prend votre aide? Avez-vous un service spécial à cet égard? Votre aide se fait-elle sentir à tous les niveaux, même à celui du capital de risque?

M. Harrison: Pour répondre honnêtement à votre question, je dois dire que cette aide accrue ne va pas jusqu'au capital de risque en particulier. Nous accroissons notre aide, mais pas de façon significative dans ce domaine.

M. Philbrook: Vous voyez le besoin, vous acceptez votre responsabilité en la matière?

M. Harrison: Je vois le besoin. Je ne sais pas cependant si ce sont les banques qui doivent fournir le capital de risque; ce n'est pas tellement notre fonction. Cela n'a pas été notre fonction dans le passé.

M. Philbrook: C'est le secteur privé qui doit s'en charger?

M. Harrison: Les banques travaillent avec l'argent des déposants.

M. Philbrook: Il appartient donc au secteur privé ou au secteur gouvernemental d'agir?

M. Harrison: J'ai un parti pris, monsieur le président. J'estime que tout doit se faire dans le secteur privé lorsque c'est possible. Je ne sais pas si vous acceptez cette réponse, mais nous ne sommes pas les seuls. Nous, les banques canadiennes, faisons davantage, j'en suis sûr, pour la petite entreprise que tout autre secteur des affaires. Nous nous préoccuons davantage de la petite entreprise.

[Text]

We recognize, first of all, the need. We recognize that we have operated under a whole lot of protection and we must provide a service. Fair enough. We are in all these little villages. We have nose-to-nose relationships with the people who want to borrow the money.

Now, that is not quite the same thing as venture. Venture capital takes with it a certain amount of management, a certain amount of something else, not just shutting your eyes and giving them the money. We start conflicting with a whole lot of things in the banking business . . .

Mr. Philbrook: More judgment than formula.

Mr. Harrison: . . . as soon as we do that, and that concerns me a little.

Mr. Philbrook: Thank you very much.

The Chairman: Thank you, Doctor Philbrook.

Monsieur Lambert, le député de Bellechasse.

M. Lambert (Bellechasse): Merci, monsieur le président.

Tout à l'heure, notre témoin a mentionné dans son préambule deux articles du Bill C-15, l'article 59 et l'article 204. Étant donné que mes collègues se sont surtout intéressés à l'article 59, je voudrais pour ma part m'intéresser davantage à l'article 204 qui correspond à la loi actuelle sur les banques, article 72(1) qui traite de la réserve en numéraire et réserves secondaires. Dans la loi actuelle, l'article 72(1) dit ceci:

• 1215

La banque doit maintenir une réserve en numéraire sous forme de billets de la Banque du Canada et de dépôts, en monnaie canadienne, à la Banque du Canada. Cette réserve ne doit pas être inférieure, en moyenne, durant un mois quelconque, à un montant égal à,

a) douze pour cent de son passif-dépôts qui est payable à vue en monnaie canadienne et à

b) quatre pour cent de son passif-dépôts qui est payable après avis en monnaie canadienne.

Cela fait 16 p. 100.

Dans le Bill C-15, à l'article 204, dans des termes différents on en revient également à cette réserve; on appelle cela de la réserve primaire, ce n'est plus universitaire, mais c'est la réserve primaire.

204. (1)

a) de pièces de monnaie divisionnaire ayant cours conformément aux dispositions de l'article 6 de la Loi sur la monnaie et les changes,

b) de billets de la Banque du Canada, ou

c) de dépôts en monnaie canadienne auprès de la Banque du Canada.

Puis là on donne des pourcentages:

d) dix pour cent de son passif sous forme de dépôt à vue en monnaie canadienne,

[Translation]

Nous savons que le besoin existe. Nous savons que nous jouissons de beaucoup de protection et que nous devons offrir un service. Très bien. Nous sommes établis jusque dans les petits villages. Nous avons des contacts personnels avec les gens qui désirent emprunter de l'argent.

Il en est autrement pour le capital de risque. Il implique une certaine forme de gestion, bien d'autres choses. Il ne s'agit pas de prêter de l'argent en fermant les yeux. La pratique va à l'encontre de bien des principes bancaires . . .

M. Philbrook: C'est plus une question de jugement que de formule.

M. Harrison: . . . et c'est la raison pour laquelle je suis plus circonspect.

M. Philbrook: Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Philbrook.

The hon. member for Bellechasse, Mr. Lambert, has the floor.

Mr. Lambert (Bellechasse): Thank you, Mr. Chairman.

In his introduction a few minutes ago, our witness mentioned two clauses of Bill C-15, Clause 59 and Clause 204. Since my colleagues dealt mainly with Clause 59, I would like myself to concentrate on Clause 204 which corresponds to Section 72(1) of the present Bank Act, having to do with primary and secondary reserves. In the present act, it is stated at Clause 72(1):

The Bank shall maintain a cash reserve in the form of notes of, and deposits in Canadian currency with, the Bank of Canada, and such reserve shall not be less on the average during any month than an amount equal to

(a) 12 per cent of such of its deposit liabilities which are payable on demand in Canadian currency; and

(b) 4 per cent of its deposits liabilities as are payable after notice in Canadian currency.

That makes 16 per cent.

In Bill C-15 at Clause 204, the same reserve is imposed but in different terms; it is called the primary reserve. It has not yet reached secondary.

204(1)

(a) Subsidiary coins that are current under the provisions of Section 6 of the Currency Exchange Act,

(b) Bank of Canada notes, or

(c) Deposits in Canadian currency with the Bank of Canada.

and then they give percentages:

(d) 10 per cent of such of its deposit liabilities as are Canadian currency demand, deposit liabilities,

[Texte]

e) deux pour cent de son passif-dépôts à terme en monnaie canadienne, utilisé pour financer des opérations sur le marché intérieur,

Et 1 p. 100 pour une autre condition.

g) trois pour cent de son passif-dépôts en monnaie étrangère, utilisé pour financer des opérations sur le marché intérieur.

Je voudrais savoir du témoin ceci, si c'est possible évidemment: à combien de milliards s'élevaient au 31 décembre 1978 les billets de la Banque du Canada, la monnaie métallique, et ce que l'on appelle monnaie au sens de l'article 72 et de l'article 204?

Mr. Harrison: I can answer relative to our bank. I have to get it off the Bank of Canada for the whole thing—maybe I can.

M. Lambert (Bellechasse): De toute façon, monsieur le président, afin de ne pas retarder les travaux du Comité, il serait peut-être possible à une autre séance d'avoir les informations qui pourraient être annexées au fascicule...

Le président: Oui, nous allons garder votre question en mémoire, monsieur Lambert et dès que nous aurons ce renseignement, nous le transmettrons au Comité.

M. Lambert (Bellechasse): Très bien.

Mr. Harrison: I can answer for our bank, and this is at the end of October last year, which is our year end, which I assume covers the situation. We had at that time \$1,137 billion deposited with the Bank of Canada representing statutory primary reserves. We had \$82 million in notes and coin. It is \$1,137 billion which is relative to our bank.

M. Lambert (Bellechasse): Bon. C'est ce qui pouvait constituer la réserve des banques au sens de la loi.

Le président: De leur banque, de la Banque Canadienne impériale de Commerce.

M. Lambert (Bellechasse): Non, j'ai parlé moi...

Le président: Oui, mais le renseignement qu'on vous donne en ce moment est pour la banque qui est représentée ici ce matin.

M. Lambert (Bellechasse): Très bien. Puisqu'on veut parler uniquement de la banque qui est ici représentée par son président, quel était à ce moment-là le montant total des prêts consentis en étant basé sur la réserve fractionnaire dont vous venez de nous parler?

• 1220

Mr. Harrison: Total loans worth \$23 billion.

M. Lambert (Bellechasse): Vingt-trois milliards. Cela provient d'où, ces 23 milliards-là? C'est de la création de dépôts qui ont été faits à des clients?

Mr. Harrison: Deposits made from banks, from clients, from many sources. But deposits, yes. Deposit liabilities.

M. Lambert (Bellechasse): Est-ce qu'on doit conclure que la loi donne aux banques, le pouvoir d'augmenter la quantité

[Traduction]

(e) 2 per cent of such of its deposit liabilities as are Canadian currency notice deposit liabilities, used to finance domestic transactions,

And 1 per cent is given for another purpose.

(g) 3 per cent of such of its deposit liabilities as are foreign currency deposit liabilities used to finance domestic transactions.

If possible, I would like the witness to tell us how many billions of Bank of Canada notes, coins and what is referred to as money under the terms of Sections 72 and 204, were in the reserve as of December 31, 1978?

M. Harrison: Je peux répondre pour ce qui est de notre banque. Pour avoir le tout, il faudrait demander à la Banque du Canada; je pourrais peut-être le faire.

Mr. Lambert (Bellechasse): In any event, Mr. Chairman, so as not to hold up Committee proceedings, perhaps we could have this information at another meeting and append them to the minutes...

The Chairman: Yes. We will take your question under notice, Mr. Lambert, and as soon as we have that information we will distribute it to the Committee.

Mr. Lambert (Bellechasse): Fine.

M. Harrison: Je puis répondre pour notre banque en vous donnant les chiffres à la fin d'octobre de l'année dernière, c'est-à-dire la fin de notre année financière. Nous avions alors un dépôt de \$1,137 milliards auprès de la Banque du Canada au titre de la réserve primaire. Il y avait 82 millions de dollars en pièces et en billets. Pour notre banque, c'était \$1,137 milliards.

Mr. Lambert (Bellechasse): Fine. That is what the banks' reserves were under the act.

The Chairman: They are referring to their bank, the Canadian Imperial Bank of Commerce.

Mr. Lambert (Bellechasse): No, I was referring to...

The Chairman: Yes, but the information that you are now receiving is for the bank appearing before us this morning.

Mr. Lambert (Bellechasse): Very well. Since we are only referring to the bank represented here this morning by its president, what was the total amount, at that time, of loans made on the reserve to which you just referred?

M. Harrison: Le total des prêts s'élève à 23 milliards de dollars.

Mr. Lambert (Bellechasse): Twenty-three billion. Where does that come from? Would it be from deposits made by customers?

M. Harrison: Les dépôts des banques, des clients, de plusieurs sources. Mais des dépôts, oui. Un passif dépôts.

Mr. Lambert (Bellechasse): Must we then conclude that the law gives the banks the power to increase the amount of money

[Text]

d'argent en circulation au moyen de la création de dépôts lorsque la banque consent un prêt à un client? Si oui, cela devient donc une monnaie légale.

Je comprends que mes questions sont peut-être embarrassantes, mais c'est le fond de tout notre système bancaire et je voudrais voir clair là-dedans. C'est le temps, aujourd'hui, de poser des questions à un banquier aussi compétent que celui qui est témoin devant nous.

Mr. Harrison: After that comment, nothing can be embarrassing. Yes. If you make a deposit to our bank and we lend it to you and you redeposit it in the bank and we lend it to you, yes, we build up the supply. That is the way the system works. There comes a multiple that—and this is beyond my comprehension. The multiple is about 7.5 times or something, I gather, although I have never been able to put it down on paper so I thoroughly understand it. But there is about a 7.5 or 8 times multiple that will work, and that is the money supply, yes.

M. Lambert (Bellechasse): Oui, d'accord. Maintenant, vous venez de nous dire qu'au moment où le prêt est consenti, il y a création d'un dépôt. Cela devient de l'argent qui va être utilisé par le client dans le domaine de ses affaires. Lorsqu'il rembourse, est-ce que cela devient une destruction d'argent?

Mr. Harrison: In the same sense it goes the other way, yes. I suppose. I do not know that I am competent to answer these questions. It is a reduction in the money supply, yes. The same formula would work the other way, I would think.

M. Lambert (Bellechasse): Donc vous avez, en vertu de la loi, le pouvoir de créer de l'argent en consentant des prêts, en créant des dépôts, et vous avez le pouvoir d'en détruire lorsque le remboursement est effectué?

M. Harrison: Oui.

M. Lambert (Bellechasse): Bon. Lorsque la banque achète des obligations, du gouvernement canadien par exemple, de quelle façon la banque procède-t-elle? Est-ce qu'elle procède de la même façon que lorsqu'elle consent un prêt à un particulier ou à une compagnie? Pour acheter une obligation de \$1,000 par exemple, est-ce que ça prend encore une réserve de 16 p. 100 pour vous permettre d'acheter une obligation?

Mr. Harrison: That is not quite the same because we are dealing with government deposits, basically, Bank of Canada deposits, and either increases them or decreases them depending on which way the transaction goes. So dealing directly with the Bank of Canada in Government of Canada bonds can affect the reserves and therefore get the multiple out of that. That is what you are getting at, I assume.

M. Lambert (Bellechasse): Pouvez-vous nous dire, monsieur, quelle est, approximativement, la masse monétaire au Canada?

• 1225

Mr. Harrison: I would have to answer that off the top of my head. I do not have that just here, I am afraid.

[Translation]

in circulation through the creation of deposits when the bank makes a loan to a customer? If so, it therefore becomes legal money.

I realize that my questions are perhaps embarrassing but it concerns the very basis of our banking system and I would like to be very clear on that. Today is the time to ask questions to a banker as competent as the one appearing before us this morning.

M. Harrison: Rien ne peut être embarrassant après un tel commentaire. Si vous faites un dépôt à notre banque et si nous vous prêtons cet argent et que vous le redéposez à la banque, oui, on pourrait dire que nous augmentons la masse monétaire. C'est comme cela que fonctionne le système. Il y a un multiple dans tout cela—et cela m'échappe. Le multiple est d'environ 7.5, je crois, quoique je ne réussisse toujours pas à l'écrire pour bien le comprendre. Il s'agit donc d'un multiple de 7.5 ou de 8; c'est bien la masse monétaire.

Mr. Lambert (Bellechasse): Yes, fine. Now, you said that when the loan is made, a deposit is created. This becomes money which is to be used by the customer for his personal purposes. When he repays the loan, does this mean the money is destroyed?

M. Harrison: Oui, je suppose que le système fonctionne aussi dans le sens contraire. Je ne suis pas sûr de pouvoir répondre convenablement à vos questions. Il s'agit d'une diminution de la masse monétaire. La même formule s'appliquerait dans l'autre sens, j'imagine.

Mr. Lambert (Bellechasse): So, under the law, you have the power to create money by making loans, creating deposits, and you have the power to destroy it when the repayment is made?

Mr. Harrison: Yes.

Mr. Lambert (Bellechasse): Fine. When the bank buys bonds, from the Canadian government for instance, what is the procedure? Does the bank proceed in the same way it would when it makes a loan to an individual or a company? For instance, in buying a \$1,000 bond, would a reserve of 16 per cent still be required to allow you to make that purchase?

M. Harrison: Les circonstances ne seraient pas les mêmes, essentiellement, car dans ce cas-là il s'agirait de dépôts auprès du gouvernement, de dépôts à la Banque du Canada qui augmentent ou diminuent leur valeur selon la transaction en question. Traiter directement avec la Banque du Canada pour acheter les obligations du gouvernement canadien pourrait avoir un effet sur les réserves et, donc, sur le multiple. Voilà l'essentiel de votre question, je suppose.

Mr. Lambert (Bellechasse): Sir, could you tell us approximately what the money supply is in Canada?

M. Harrison: Il faudrait que je vous donne une idée approximative. Je n'ai pas ce chiffre ici je regrette.

[Texte]

M. Clermont: La question pourrait peut-être être posée à M. Bouey quand il viendra témoigner devant le Comité.

Mr. Harrison: Mr. Bouey could tell you. It is available, that figure. I do not know it.

M. Lambert (Bellechasse): A tout événement, là où je veux en venir, c'est à ceci: il y a deux sources d'autorité pour créer la masse monétaire dans notre pays, il y a la Banque du Canada d'une part, et les banques à charte d'autre part. Est-ce que la majeure partie de la masse monétaire est créée par les banques à charte ou par la Banque du Canada?

Mr. Harrison: I do not think we really have the time to go into this, but it depends on what your definition of money is. But there are not two authorities. One works through the other. We are subject to the reserve and the reserve can be brought up or down with money market actions by the government, the Bank of Canada. So the multiples are clearly understood. There is no question that if money moves around more quickly it increases the money supply to some extent.

But I do not know that I really follow your question, or what you want me to answer.

M. Lambert (Bellechasse): Ce que je veux dire, monsieur, c'est ceci: Vous venez de dire, aux membres du Comité, qu'en vertu de l'article 72 de la loi actuelle, les banques ont le pouvoir de multiplier. Alors, si les banques ont le pouvoir de multiplier, j'imagine que ce sont les banques qui créent la majeure partie de la masse monétaire au Canada. Et, d'après le rapport des banques, elles sont loin d'être en difficulté depuis quelques années. Je pense qu'elles ont fait des affaires extraordinaires, des profits considérables. Je m'en réjouis. Mais j'aimerais faire la suggestion, et sous forme de question, serait-il possible d'apporter plus de lumière là-dessus? Afin que l'on sache bien si réellement notre système bancaire, en vertu de la loi, si oui ou non ce sont des créateurs d'argent ou bien si toute la création est laissée à la Banque du Canada. C'est cela qu'il faut établir. Je pense que le témoin le sait, et j'aimerais bien qu'il nous le dise.

Mr. Harrison: I think the monetary authority of the country is really the Bank of Canada or the Inspector General. I think it would probably be more appropriate for him to answer. This becomes a pretty philosophical discussion and we can go all afternoon. It is a chicken and egg question and obviously...

M. Lambert (Bellechasse): J'ai toujours pensé que c'était vicieux.

Mr. Harrison: No, no.

M. Lambert (Bellechasse): Je vous remercie.

Le président: Monsieur Lambert, vous avez déjà dépassé votre temps de parole.

Je fais face à un dilemme, j'ai le nom de M. Lambert pour un deuxième tour, et celui de M. McCain pour son premier tour.

Mr. McCain: Mr. Chairman, the witness expressed willingness to see foreign competition in the banking structure of Canada, but he did express a reservation that there was a possibility of creaming, by virtue of the five-branch system

[Traduction]

Mr. Clermont: Perhaps that question could be addressed to Mr. Bouey when he appears before the Committee.

M. Harrison: M. Bouey pourrait vous le dire. Ce chiffre existe, mais je ne le connais pas.

Mr. Lambert (Bellechasse): In any case, what I wanted to get at was the fact that there are two sources of our money supply in Canada, the Bank of Canada on the one hand and chartered banks on the other. Is most of the money supply created by chartered banks or the Bank of Canada?

M. Harrison: Je ne crois pas que nous ayons le temps d'approfondir cette question, mais tout dépend de votre définition de l'argent. Toutefois il n'y a pas deux sources. L'une fonctionne par l'autre. On nous impose la création d'une réserve et cette réserve varie selon les politiques monétaires établies par le gouvernement, à savoir, la Banque du Canada. Donc, les multiples sont bien clairs. Il est certain que la masse monétaire augmente avec une circulation plus rapide de l'argent.

Je ne sais pas si j'ai bien suivi le sens de votre question ou même quelle réponse vous voudriez que je vous donne.

Mr. Lambert (Bellechasse): The thrust of my question, sir, is as follows: You just told the members of the Committee that under Section 72 of the present act, banks have the power to multiply. So if the banks have this power, I imagine that it is the banks who create most of the money supply in Canada. According to the banks' annual reports, they have been far from being in any financial difficulty for some years now. They have been doing great business and making incredible profits. I am very happy for them. But I would like some clarification on that question to find out whether the people who create money in our banking system are really the chartered banks or the Bank of Canada. That is what must be established. I think the witness knows that and I would like him to give us this information.

M. Harrison: Je crois que l'autorité en matière monétaire dans ce pays est vraiment la Banque du Canada ou l'Inspecteur général. Il conviendrait probablement de lui adresser cette question. Ce point nous amènerait à une discussion d'ordre assez philosophique qui pourrait durer l'après-midi. Il s'agit évidemment d'un cercle vicieux...

Mr. Lambert (Bellechasse): I always thought it was pretty vicious.

M. Harrison: Non, non.

Mr. Lambert (Bellechasse): Thank you.

The Chairman: Mr. Lambert, you have already gone beyond your time.

I am facing somewhat of a dilemma since I still have Mr. Lambert's name down for a second round and Mr. McCain on the first.

M. McCain: Monsieur le président, le témoin s'est dit prêt à accueillir la concurrence étrangère dans le système bancaire au Canada. Toutefois, il a exprimé certaines réserves quant à l'écroulement éventuel qui pourrait se produire en vertu du

[Text]

which would be imposed upon them. Could he expand on what means could be used to cream? Would it be by acceptance of foreign deposits from the parent corporation or friends abroad or from jurisdictions in which the interest rate might be more favourable than it is at home at different times? What mechanism would be used in your fears with respect to creaming?

Mr. Harrison: Well, Mr. Chairman, there are numerous ways. I think the first one that comes to our minds, of course, is the influence that could be put on the Canadian subsidiary to bank with the same bank that the holding company banks with. This would apply particularly to the U.S. banks as we have a lot of U.S. subsidiaries here, where there could be some influence exerted.

There is also the fact, I think, that they would be concentrating in a certain kind of business. I do not think they are going to be worrying about small loans or farmers particularly. There could be exceptions but generally that will not be their business. They will be specialized in whatever it is. I would if I were they. When we are in a foreign country we go where we have the expertise and concentrate on that particular area without necessarily providing service to all the other adjunct areas. To give you an example of this. This is a current example that happened to our bank. This is a Canadian subsidiary of a very large U.S. company who deals with us and who has dealt with us for years and years, who got their credit requirement, which in this case I think was \$5 million, from a U.S. bank at three-eighths below cost price. We still have the account; we still service it; they still write their cheques on us. We still do all the work, but that loan was taken away from us in Canadian currency by a U.S. bank at, I think it was three-eighths below prime, a rate that was set to the money market rate not to the prime rate. Now, obviously, we cannot make a loan below the prime rate. I think the Bank of Canada and the Minister of Finance would be pretty upset if we did. There is a jurisdiction. That is the kind of thing. That was for a rate reason; the customer got a better rate. The U.S. bank got the money on the Canadian money market. They took an eighth margin and loaned it out. They had no reserves. That is the whole thing. But that same kind of thing, the same kind of influence would certainly be exerted by a subsidiary of a U.S. bank against the subsidiary of a U.S. company that dealt with them back home. That kind of thing.

The Chairman: Mr. McCain, I must apologize to Mr. Lambert because we have run out of time.

I would like to thank the witnesses from the Canadian Imperial Bank of Commerce for appearing before this Committee, particularly, Mr. Harrison, the Chairman; Mr. Lewis,

[Translation]

système des cinq succursales qui serait imposé. Pourrait-il préciser sa définition d'écramage? Songe-t-il à l'acceptation des dépôts étrangers des sociétés mères, des amis à l'étranger ou de pays où le taux d'intérêt leur serait plus favorable? Comment, selon vous, se concrétiserait cet écramage?

M. Harrison: Monsieur le président, les moyens sont nombreux. Le premier qui nous vient à l'esprit, bien sûr, est l'influence qui pourrait être exercée pour amener la filiale canadienne à effectuer ses opérations bancaires auprès de la même banque avec laquelle traite la société mère. Cela s'appliquerait notamment aux banques américaines, étant donné que nous avons ici beaucoup de filiales de sociétés américaines auprès desquelles une certaine influence pourrait être exercée.

Je pense également que les banques étrangères concentreraient tous leurs efforts vers un certain type d'affaire. Je ne pense pas qu'elles s'occupent d'accorder des petits prêts ou de traiter avec des agriculteurs. Il pourrait y avoir des exceptions à cela, mais, en général, elles ne s'occuperont pas de ce genre d'affaire. Elles se spécialiseront. C'est du moins ce que je ferais si j'étais à leur place. Lorsque nous avons des succursales en pays étrangers, nous traitons des affaires dont nous avons une certaine expérience et nous nous occupons de ce domaine particulier sans nécessairement fournir tous les autres services connexes. Permettez-moi de vous donner un exemple. Cela s'est produit récemment, dans notre banque. Il y a une filiale canadienne d'une très grande société américaine qui traite avec nous depuis de très nombreuses années et qui a obtenu la somme dont elle avait besoin, dans ce cas, je pense qu'il s'agissait de 5 millions de dollars, auprès d'une banque américaine à un taux d'intérêt inférieur de $\frac{3}{8}$ de 1 p. 100 au taux préférentiel. Nous avons toujours le compte de cette filiale, nous nous en occupons toujours, elle continue de tirer ses chèques de notre banque. Nous faisons toujours tout le travail, mais ce prêt en devises canadiennes nous a été raflé par une banque américaine à un taux inférieur de $\frac{3}{8}$ de 1 p. 100, si je me souviens bien, taux établi en fonction du marché monétaire et non en fonction du taux préférentiel. Or, bien sûr, nous ne pouvons pas accorder de prêt à un taux inférieur au taux préférentiel. Je pense que la Banque du Canada et le ministre des Finances en seraient plutôt mécontents. Nous devons obéir à certaines réglementations. C'est ainsi que vont les choses. Nous avons perdu cela pour une question de taux, parce que le client a obtenu un meilleur taux. La banque américaine a obtenu la somme sur le marché monétaire canadien. Elle s'est accordée une marge de $\frac{1}{8}$ de 1 p. 100 et a prêté cette somme. Elle n'avait aucune réserve, et voilà ce qui est important de souligner. Le même type d'influence serait certainement exercé par la filiale d'une banque américaine auprès de la filiale d'une société américaine qui traite avec la banque mère aux États-Unis. Ainsi vont les choses.

Le président: Monsieur McCain, je dois présenter mes excuses à M. Lambert parce que notre temps est écoulé.

J'aimerais remercier les témoins de la Banque canadienne impériale de commerce pour avoir comparu devant notre Comité, et notamment, M. Harrison, président du conseil

[Texte]

their Senior Vice-President and Mr. Berry, their superintendent.

The next meeting of this Committee will be held this afternoon at 3.30 o'clock in the same room and we will have the representatives of the Toronto-Dominion Bank.

This meeting is now adjourned. Thank you.

AFTERNOON SITTING

• 1536

The Chairman: Order, please. We shall resume consideration of Bill C-15, An Act to amend the Bank Act and the Banking Law Revision Act, 1978. We have appearing before us this afternoon representatives from the Toronto-Dominion Bank. And we have, representing the Bank, Mr. Korthals, Executive Vice-President and Chief General Manager, on my immediate right. I understand, Mr. Korthals, that you are going to introduce the other members who are with you here this afternoon and that you have some remarks that you would like to make at this time.

Mr. R. W. Korthals (Executive Vice-President and Chief General Manager, The Toronto-Dominion Bank): Thank you, Mr. Chairman.

We appreciate the opportunity to appear before your Committee to explain our position regarding certain changes in Bill C-15, the Bank Act.

With me today are, on my extreme right, Don Carman, Vice-President, Administration, who has been working on the Bank Act for the past year; and on my immediate right, Dr. Douglas Peters, our Chief Economist.

My opening remarks will be very brief and I will now try and summarize the statement that we made on the entry of foreign banks into Canada which was submitted to your Committee on December 6.

I would just like to say that we feel this revision of the Bank Act will have, as one of its most important aspects, the initiation of the entry of foreign banks into our country on a federally legislated basis, and in our December 6 brief we carefully weighed all the issues, both pro and con, and our conclusion was that the probable disadvantages to Canada of the entry of foreign banks would outweigh the advantages.

Specific concerns that we raised involved reciprocity, competition, loss of economic activity and loss of monetary control. It was our position in that brief that the entry of foreign banks would not increase competition in most financial transactions in Canada and that there would be great difficulty in achieving a reasonable degree of reciprocity.

In addition, I would also like to confirm that our bank fully supports the position of the CBA, the Canadian Bankers' Association, as presented in their brief to this Committee. I would also like to assure you that our bank is anxious to try and answer any questions that would be helpful to your Committee in their deliberations on these changes in the Bank Act.

[Traduction]

d'administration, M. Lewis, vice-président principal et M. Berry, surintendant.

La prochaine réunion du Comité aura lieu cet après-midi, à 15 h 30, dans la même salle. Nos témoins seront les représentants de la Banque Toronto-Dominion.

La séance est levée. Merci.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le président: A l'ordre, s'il vous plaît. Nous allons reprendre l'étude du Bill C-15, Loi de 1978 remaniant la législation bancaire. Nous avons cet après-midi comme témoins des représentants de la Banque Toronto-Dominion, notamment M. Korthals, vice-président exécutif et directeur général, qui se trouve à ma droite. Je vais vous demander, monsieur Korthals, de nous présenter ceux qui vous accompagnent et de nous faire un brève déclaration préliminaire.

M. R. W. Korthals (vice-président exécutif et directeur général de la Banque Toronto-Dominion): Merci, monsieur le président.

Nous sommes heureux de comparaître aujourd'hui devant votre comité pour vous faire part de nos opinions en ce qui concerne le projet de loi C-15 qui modifie la Loi sur les banques.

M'accompagnent aujourd'hui, à ma droite, Don Carman, vice-président de l'administration, qui étudie la Loi sur les banques depuis l'année dernière et M. Douglas Peters, notre économiste en chef.

Ma déclaration sera très brève puisque je vais essayer de résumer le mémoire que nous avons soumis à votre comité le 6 décembre au sujet de l'implantation au Canada de banques étrangères.

Permettez-moi d'abord de vous dire que l'un des aspects les plus importants de ce projet de loi est, à notre avis, l'autorisation, par le gouvernement fédéral, de banques étrangères dans notre pays. Dans notre mémoire du 6 décembre, nous avons soigneusement évalué tous les aspects de ce problème et nous en avons conclu qu'une telle initiative entraînerait plus d'inconvénients que d'avantages pour le Canada.

Nous parlions notamment, dans ce mémoire, de la réciprocité, de la concurrence, d'une perte de l'activité économique et d'une perte du contrôle monétaire. En effet, nous prétendions que l'implantation de banques étrangères n'augmenterait pas la concurrence pour la plupart des transactions financières effectuées au Canada et qu'il serait extrêmement difficile d'obtenir des conditions de réciprocité raisonnables.

De plus, j'aimerais confirmer que notre banque appuie sans réserve la position que l'Association des banquiers canadiens a exposée dans le mémoire qu'elle a soumis à votre comité. Je puis vous assurer que nous ferons notre possible pour répondre à toutes les questions que vous voudrez bien nous poser au sujet des changements proposés à la Loi sur les banques.

[Text]

The Chairman: Thank you very much, Mr. Korthals. Members of the Committee will find that the brief referred to by Mr. Korthals has been printed in Issue Number 17 of December 7, 1978.

I will now recognize Mr. Martin.

Mr. Martin: Thank you, Mr. Chairman. If I may, to the witness, I would like to just probe by a couple of questions in connection with the . . .

The Chairman: I have checked with the Clerk, Mr. Lambert, according to the point you have just raised, and all the members of the regular Finance Committee are allowed to question, according to the ruling I have received from the Clerk, Mr. Martin.

Mr. Lambert (Edmonton West): It is a priority, that is the point.

Mr. Martin: Mr. Chairman, if I may and to the witness, I would like to ask a few questions in connection with the rather strong position I detect the Toronto-Dominion Bank is taking in connection with the foreign-bank matter. I wonder if the witness might give us a couple of background comments from their point of view regarding the question of reciprocity.

It seems one of the points which I think has been made on a number of occasions by witnesses appearing before the Committee is that if we do indeed legislate for foreign banks in our new Bank Act there should be provision for reciprocity, and this could enhance and help Canadian banks that wish to become more active internationally. That is the position taken by those who support the concept of the foreign-bank legislation. I would like to hear from our witnesses this afternoon if they have any particular comments on this reciprocity matter, how they feel about it.

The Chairman: Mr. Korthals.

Mr. Korthals: In a theoretical world if we could negotiate favourable reciprocity, that would be a good control mechanism and would allow us perhaps equal opportunity abroad. I guess our problem is that we think it is technically extremely difficult to determine actual and legal reciprocity, and it will vary greatly from country to country. Nothing in the testimony to date, either by the Inspector General in another committee or this morning, would lead us to change our view that it is a very difficult thing to determine that reciprocity.

In the meantime we do not feel that Canadian banks have been unduly handicapped outside of Canada at this point in time. I think that as we explore reciprocity we should move very, very slowly and make sure that what we think is reciprocity in the initial licensing period indeed works out that way in practice. I think in our brief, and for that reason, we favour, for example, giving agency status before giving them full bank status and having quite a short period of review, similar to the point made by the Royal Bank this morning.

Mr. Martin: Presumably, reciprocity would deal with the ability for banks from both countries to deal and do business in

[Translation]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Korthals. Je rappelle aux députés que le mémoire mentionné par M. Korthals a été imprimé dans le fascicule numéro 17 du 7 décembre 1978.

Je vais maintenant donner la parole à M. Martin.

M. Martin: Merci, monsieur le président. Avec votre permission, monsieur le président, j'aimerais poser quelques questions au témoin en ce qui concerne . . .

Le président: Je viens de consulter le greffier au sujet de la question que vous venez de poser, monsieur Lambert, et je puis vous dire que tous les membres du comité des Finances peuvent poser des questions, conformément à la décision que le greffier vient de me remettre. Monsieur Martin.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): C'est une priorité, c'est tout.

M. Martin: Monsieur le président, je voudrais interroger le témoin au sujet de l'attitude très ferme que la Banque Toronto Dominion a adoptée à l'égard des banques étrangères. Pourrait-il nous dire ce que cette banque pense du principe de réciprocité?

Les témoins qui ont comparu devant ce Comité nous ont dit à plusieurs reprises, que si la nouvelle loi sur les banques permettait aux banques étrangères de s'établir au Canada, il serait souhaitable de prévoir le respect du principe de réciprocité, afin que les banques canadiennes puissent accroître leurs activités internationales. Ce point de vue a été défendu par les partisans d'une loi favorable aux banques étrangères. Je voudrais savoir si les témoins de cet après-midi ont des précisions à nous donner sur le principe de la réciprocité.

Le président: Monsieur Korthals.

M. Korthals: Sur un plan purement théorique, et s'il était possible de négocier de façon équitable les conditions de la réciprocité, nous pourrions du même coup bénéficier d'un bon mécanisme de contrôle qui assurerait des conditions égales aux banques canadiennes établies à l'étranger. En pratique, il est extrêmement difficile d'établir des conditions de réciprocité réelles et légales, dans la mesure où les réalités ne sont pas les mêmes d'un pays à l'autre. Rien dans les témoignages qui ont été déposés ce matin ou dans ceux de l'Inspecteur général des banques ne nous fera changer d'avis à ce sujet.

Entre-temps, nous ne pensons pas que les banques canadiennes établies à l'étranger aient été indûment défavorisées jusqu'à présent. Lorsque nous parlons de réciprocité, nous devons agir extrêmement lentement et nous assurer que les conditions de réciprocité que nous envisageons au cours de la période initiale de délivrance de permis pourront se réaliser en pratique. Comme nous l'avons déclaré dans notre mémoire, c'est pour cette raison que nous sommes prêts à accorder à une banque étrangère le statut d'agence avant de lui donner celui de banque à part entière. Cela nous permettra une courte période de révision, et c'est un peu ce qu'a proposé la Banque Royale ce matin.

M. Martin: Conformément à un principe de réciprocité, les banques de deux pays pourraient opérer les transactions dans

[*Texte*]

each other's countries but would not necessarily ensure that the business was being done. It would open the gates, presumably, equally on both sides.

I guess this is what I would like to know. I gather there is perhaps some feeling that in the case of banking reciprocity may be more favourable to those coming into this country because of the, presumably, banking potential that exists here over the next period of time, perhaps more opportunities than indeed seem to exist abroad. Therefore the reciprocity, as I understand it and perhaps from your viewpoint, would really favour the people coming in rather than giving much opportunity for Canadian banks to move into areas in which there seems to be some feeling in some quarters that they are already fairly banked out, as it were, or banked up, whatever the correct terminology is.

Mr. Korthals: That is right. Of course, our leverage in the reciprocity would be a lot better if in fact the foreign banks were not already operating here as provincial subsidiaries doing quite a major part of the banking function.

Mr. Martin: Are you saying that you feel the reciprocity aspect is not going to be of very much benefit to Canadian chartered banks?

Mr. Korthals: I say that we have concerns about that, and for that reason we would limit the powers of foreign banks coming into Canada, in the initial years, to make sure that the reciprocity will subsequently work to the benefit of Canada as well. One way is to use the agency status in the initial years, because we think it is a lot easier to unwind an agency than it is a full bank.

• 1545

Mr. Martin: Has the Toronto-Dominion Bank been as active internationally—where do you rank in terms of Canada's chartered banks in the international business as compared to where you rank in your domestic business among the Canadian chartered banks? Do you tend to stand high or low in relation?

Mr. Korthals: In aggregate footings?

Mr. Martin: Yes, in terms of your international activities. In other words, I am trying to get some handle on the degree of your existing international activity as compared to other Canadian chartered banks.

Mr. Korthals: As a percentage of our total assets, we are about the same as the all-bank average. The Bank of Nova Scotia would have a high percentage of non-Canadian currency assets. In an absolute, I guess we would be fifth or fourth.

Mr. Martin: Fifth or fourth in your international activities?

Mr. Korthals: Yes. In total assets, yes.

Mr. Martin: And, in terms of Canadian situation, you are where? Fourth?

Mr. Korthals: That is right.

[*Traduction*]

leur pays respectif mais sans qu'il en soit nécessairement ainsi. Ce principe permet en fait d'ouvrir les portes des deux côtés.

C'est ce que j'aimerais savoir. On peut penser qu'en ce qui concerne les banques, le principe de réciprocité peut se révéler plus avantageux pour les banques qui s'installent au Canada, du fait que le potentiel canadien dans le domaine des services bancaires est plus important qu'à l'étranger. Si j'ai bien compris votre point de vue, ce principe de réciprocité favoriserait en fin de compte les banques désireuses de s'établir au Canada plutôt que les banques canadiennes soucieuses de se faire une place sur le marché bancaire qui est déjà saturé dans de nombreux cas.

M. Korthals: C'est exact. Il est évident que le principe de réciprocité serait plus avantageux pour nous si les banques étrangères n'opéraient pas déjà une fonction bancaire essentielle au Canada par le biais de leurs filiales constituées en corporations conformément à un statut provincial.

M. Martin: Voulez-vous dire que le principe de réciprocité ne sera pas très avantageux pour les banques canadiennes à charte?

M. Korthals: C'est ce que nous craignons et pour cette raison, nous souhaiterions que les pouvoirs des banques étrangères désireuses de s'établir au Canada soient limités au cours des premières années, afin que la réciprocité puisse s'exercer par la suite à l'avantage du Canada. Au cours des premières années, on pourrait leur accorder le statut d'agences, car il est beaucoup plus facile de liquider un agence qu'une banque à part entière.

M. Martin: La Banque Toronto-Dominion joue-t-elle un rôle important au niveau international... Quelle est votre place parmi les banques à charte canadiennes dans le domaine international par rapport à votre place, toujours parmi les banques à charte canadiennes, dans le domaine national?

M. Korthals: En termes globaux?

M. Martin: Je parle de vos activités au plan international. Autrement dit, j'aimerais savoir où vous vous placez dans le domaine international par rapport aux autres banques à charte canadiennes.

M. Korthals: En pourcentage de nos avoirs totaux, notre place est à peu près la même que celle des autres banques. Peut-être la Banque de Nouvelle-Écosse a-t-elle un pourcentage plus élevé d'avoirs en devises étrangères. Je pense que nous nous classons à peu près à la quatrième ou à la cinquième place.

M. Martin: Pour les activités internationales?

M. Korthals: Oui. En avoirs totaux.

M. Martin: Et au Canada, quelle est votre place? Quatrième?

M. Korthals: C'est exact.

[Text]

Mr. Martin: Are you actively negotiating new international opportunities or seeking new international opportunities?

Mr. Korthals: Well, we always are but I think you have to look at the type of business that you can do offshore. We do virtually no kind of indigenous business in foreign jurisdictions. We do some moderate amount of sterling lending, although we are continually under a sterling ceiling in London; a collar is applied on to our loans. So, really, it is a very insignificant part of our bank.

For the rest, our local currency operations are almost infinitesimally small. All our banking abroad is really banking participation in the international market. So our London operation works in the international euromarket and eurodollar syndicated loans, and it is the same for our Singapore unit and Hong Kong where we will probably be establishing this year.

The Chairman: Last question, Mr. Martin.

Mr. Martin: One of the other concerns, I understand you may have is some degree of feeling that international operations in Canada may be somewhat dissimilar from international operations in some of the other major centres such as New York or London, and that fear, I gather, is based on your concern that the foreign banks might come in here and gobble up either existing or future business that is related to foreign investment in Canada and not so much seek out international activities but, rather, be here to administer to the needs of foreign capital, either present in Canada today or moving into Canada in the future.

Would you elaborate on that particular concern? In other words, I gather you feel that the foreign banks, if legislated under our proposed new Bank Act, would, indeed, have an upper hand and a real advantage in terms of handling the banking requirements of either existing and/or new foreign capital in the country?

Mr. Korthals: Are you talking about . . . ?

Mr. Martin: An unfair advantage. Is that correct?

Mr. Korthals: No, we do not think so. We think we can compete with foreign banks but, inevitably, a major part of the corporate loan business will go out of the Canadian banks to foreign banks because more and more of the major loans are on a shared basis. Instead of having it shared between three or four Canadian banks, you will find it shared between two Canadian banks and maybe two foreign banks, for example.

Mr. Martin: Why?

Mr. Korthals: Because, if it is a foreign-sponsored project, it is very likely that the foreign sponsor will want to include his home-country bank in it. That can happen, incidentally, whether they branch here or not, if it is in U.S. currency loans. This would not happen if it was in a Canadian currency loan because it would be harder for them to obtain the Canadian currency funding. Now, the *quid pro quo* is, we could become more active externally in loans and the question is, will the

[Translation]

M. Martin: Cherchez-vous de nouveaux débouchés sur le plan international? Avez-vous engagé des négociations à ce titre?

M. Korthals: Nous cherchons toujours de nouveaux débouchés à l'étranger. Nous n'avons pratiquement pas d'activités commerciales à l'étranger. Nous prêtons un peu de sterling mais nous sommes toujours plafonnés dans ce domaine à Londres; nos prêts sont limités. Il s'agit donc d'un secteur relativement peu important de nos activités.

Pour le reste, nos opérations en devises sont pratiquement négligeables. Toutes nos activités bancaires à l'étranger équivalent à une participation sur les marchés internationaux. A Londres, nous nous occupons de l'euromarché et des prêts en eurodollars; ce sera la même chose à Singapour et à Hong Kong où nous allons probablement nous implanter au cours de cette année.

Le président: Monsieur Martin, ce sera votre dernière question.

M. Martin: Peut-être les activités internationales ou au Canada sont-elles quelque peu différentes des activités internationales dans des centres importants comme New York ou Londres. Vous craignez peut-être que des banques étrangères viennent s'installer dans notre pays et s'approprient toutes les activités relatives aux investissements étrangers au Canada, qu'elles cherchent à gérer les besoins en capitaux étrangers, que ceux-ci soient présents au Canada à l'heure actuelle ou qu'ils y soient investis à l'avenir.

J'aimerais que vous fassiez quelques commentaires à ce propos. Autrement dit, en vertu de la nouvelle Loi sur les banques, les banques étrangères pourraient disposer d'un avantage en ce qui concerne la question des capitaux étrangers actuellement dans notre pays ou bien des capitaux étrangers qui y seront investis à l'avenir?

M. Korthals: Vous parlez d'un . . . ?

M. Martin: D'un avantage injuste. N'est-ce pas?

M. Korthals: Non, ce n'est pas ce que nous pensons. Nous pensons pouvoir concurrencer les banques étrangères mais, bien sûr, les banques étrangères vont s'approprier une bonne partie des prêts aux entreprises, prêts que ne pourront plus octroyer uniquement les banques canadiennes, parce que, de plus en plus, les prêts de montants importants doivent être partagés. Au lieu que le partage se fasse entre trois ou quatre banques canadiennes, il se fera par exemple entre deux banques canadiennes et deux banques étrangères.

M. Martin: Pourquoi?

M. Korthals: Si un projet est parrainé par un pays étranger, il est fort probable que ce pays voudra faire participer l'une de ses banques. Cela peut se passer dans n'importe quel cas, s'il s'agit de prêts en devises américaines. Il n'en serait pas de même s'il s'agissait de prêts en devises canadiennes parce qu'il leur serait beaucoup plus difficile d'obtenir un financement en devises canadiennes. Mais voilà où se situe le malentendu; nous pourrions participer plus activement au marché des prêts à

[Texte]

Canadian banking industry gain more loans abroad through reciprocity than they will lose in their home market, but right now an international syndication, . . . You know, in the international markets there are no constraints on the amount of loans we can write.

• 1550

The Chairman: Thank you, Mr. Martin. Mr. Lambert.

Mr. Lambert (Edmonton West): Yes, Mr. Chairman. Taking up on that point, I must confess I do not share the thoughts of the witness and in particular I want to set it into some background. He may recall that at the time Governor Rasminsky was making his statements with regard to foreign banks in Canada, one of the key, gut questions at that time was how we were going to domesticate Mercantile Bank of Canada and it was a question of whether you would admit foreign banks. At that time there was a much more nationalistic fervour about it and Mercantile Bank of Canada was going to be admitted under certain conditions, as you may recall. But you could not admit every foreign bank on the same basis; therefore the foreign banks, who were then not very important, were left entirely alone much to, shall we say, our present discomfort, sir, in that there was no control on them at all.

Of course ingenuity of man will be there and they found a way to operate in the interval, of course. It would be interesting to note what representations were made to government and what government's reply was with regard to the control of foreign banks. This is not something that was done like the day before yesterday; there were some much earlier than that. But now, if at this time, now that the possibility of foreign banks coming into Canada is on the table on the basis of reciprocity, we were to turn back to simply a very limited participation on agency, I would suggest to you that we would find retaliation in operation much quicker than reciprocity. In other countries, particularly in the United States, we would find, if not direct retaliation, that there were would be retaliatory conduct, with the Canadian banking operations carried on quite extensively by a number of your competitors, rather severely constrained because there are many ways of skinning that cat, and to that extent, I would not share your views.

I think myself that the act is deficient in its control of the foreign banks. It proposes this 15 per cent of the assets or whatever, or business, and five branches. The five branches possibly, the other businesses totally and theoretically, impossible and illogical. Now, on the other hand, those who do not choose to come in under the umbrella of the Bank Act as Schedule B banks, outside of the fact that they will not be able to get the guarantee of their parent body on their paper, will be able to operate as heretofore and no control. And all the time their operations are like a quick setting cement moving around and 10, 12 years from now, on the next revision there will be no way possibly of bringing them under control. Therefore we are 12 years late in making provisions for foreign banks and I would suggest to you that the time is now without

[Traduction]

l'étranger et il s'agit de savoir si par réciprocité, l'industrie bancaire canadienne obtiendrait plus de prêts à l'étranger qu'elle n'en perdra chez nous, mais actuellement, un consortium international . . . Comme vous le savez, il n'existe pas des restriction sur les marchés internationaux quant au montant des prêts que nous pouvons consentir.

Le président: Merci, monsieur Martin. Monsieur Lambert.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Oui, monsieur le président. A ce propos, je dois avouer que je ne partage pas les vues du témoin et je voudrais notamment ajouter quelques renseignements pour appuyer mon opinion. Le témoin se souviendra qu'au moment où le gouverneur de la Banque du Canada, M. Rasminsky, faisait ses déclarations au sujet des banques étrangères au Canada, l'une des questions clés à résoudre était de savoir comment nous allions «canadianiser» la Banque Mercantile du Canada et il s'agissait de savoir si nous admettrions les banques étrangères. A cette époque, on a manifesté une bien plus grande ardeur nationaliste et l'on a décidé d'admettre la Banque Mercantile du Canada dans certaines conditions. On ne pouvait pas admettre n'importe quelle banque étrangère en vertu des mêmes critères; par conséquent, on a négligé entièrement les banques étrangères, qui n'étaient pas très importantes à ce moment-là, de sorte que nous nous retrouvons maintenant dans cette pénible situation, monsieur, où nous n'exerçons absolument aucun contrôle sur elles.

L'homme étant ingénieux, ces banques ont bien sûr réussi à fonctionner dans l'intervalle. Il serait intéressant de voir les instances faites auprès du gouvernement, ainsi que la réaction du gouvernement, en ce qui concerne le contrôle des banques étrangères. Toute cette affaire ne date pas d'hier, elle remonte à bien loin. Nous voilà maintenant devant une proposition concrète pour admettre les banques étrangères au Canada, de manière à obtenir la réciprocité. Je crois cependant que si nous devons limiter à nouveau la participation étrangère à des agences seulement, les représailles ne tarderaient pas. Du côté des États-Unis, en particulier, nous ne verrions pas de représailles directes, mais si les importantes activités financières d'un certain nombre de vos concurrents au Canada étaient sévèrement limitées, nous verrions des mesures de représaille indirectes, car tous les chemins mènent à Rome. Je ne suis donc pas d'accord avec vous à ce propos.

Je crois personnellement que la loi ne contient pas de dispositions suffisantes pour contrôler les banques étrangères. Elle contient simplement cette restriction de 15 p. 100 quant à l'actif et la limite de 5 succursales. Il est peut-être possible de respecter cette dernière limite, mais pour le reste, c'est impossible et illogique dans la pratique. D'autre part, les institutions qui ne choisiraient pas d'être assujetties à la Loi sur les banques en tant que banques aux termes de l'annexe B pourront continuer de fonctionner comme auparavant, sans aucun contrôle, sauf qu'elles ne pourront profiter de la garantie de leurs société mère. Pendant tout ce temps, ces institutions prendront vraiment racine et d'ici 10 ou 12 ans, au moment de la prochaine révision, il sera absolument impossible d'exercer de contrôle sur elles. Il y a donc déjà 12 ans que nous aurions

[Text]

doing damage to Canadian banks. So having put that view on the record, Mr. Chairman, how do you estimate that there may be—is it a relative loss of economic activity due to the competition of the foreign banks. Or is it to be absolute?

• 1555

Mr. D. D. Peters (Vice-President and Chief Economist, The Toronto-Dominion Bank): I think it would be both.

Mr. Lambert (Edmonton West): How can it be both? There is going to be an increase in banking business in this country due to increased economic activity, population, albeit maybe more slowly than heretofore. Are the foreign banks, by their participation, going to take more than they have now? And the Canadian banking system has been getting along with about, what, a \$4 billion participation by the foreign banks? That is about the figure now, is it not?

Mr. Korthals: I do not have the latest number, but it could be in the order of \$3 to \$4 billion, yes.

Mr. Lambert (Edmonton West): Yes, and there are about 40 or 50 banking organizations participating in Canada based offshore. What is your estimate of those who may try to sanitize themselves?

Mr. Korthals: By staying outside the Bank Act?

Mr. Lambert (Edmonton West): No, by coming in under the umbrella.

Mr. Korthals: That is the way you sanitize them?

Mr. Lambert (Edmonton West): That is my expression.

Mr. Korthals: Oh, I could not guess. It depends on the constraints. There are some banks which have so many subsidiary operations and activities here it would be a tough decision whether they would be better off within the Bank Act or beyond it. I think, in spirit, most of them would probably voluntarily—if there was not room for them in the Bank Act, most of them would try to comply; maybe seek some special grandfather provisions.

Mr. Lambert (Edmonton West): Well, there is no suspicion of grandfather provisions.

Mr. Korthals: No, I said they would try to seek them if they could.

Mr. Lambert (Edmonton West): Well, it is a question of what this legislation says and what the regulations are going to say. The one thing that bothers me about this 15 per cent ceiling is—on the queue, who sorts it out? It will also be a very interesting point as to what is within reciprocity. If within the number of anointed who join under the Bank Act, or get onto Schedule B, were to be three Japanese, does that mean only three Canadians go into Japan? This is the sort of thing. There

[Translation]

dû adopter des dispositions régissant les banques étrangères et je soutiens qu'il est grandement temps de nous en occuper, si nous ne voulons pas nuire aux banques canadiennes. Ceci dit, monsieur le président, que prévoyez-vous... Envisagez-vous une perte relative de votre part de l'activité économique à cause de la concurrence des banques étrangères? Ou s'agit-il plutôt d'une perte absolue?

M. D. D. Peters (vice-président et économiste en chef de la Banque Toronto-Dominion): Les deux, je crois.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Les deux? Comment est-ce possible? Les transactions bancaires vont augmenter au pays à la suite de l'augmentation de l'activité économique, de la population, bien que cela se fasse probablement plus lentement que par le passé. Les banques étrangères, par leur participation, vont-elles s'approprier une plus grande part du marché? Les banques canadiennes se sont tirées d'affaires malgré une participation de quelque 4 milliards de dollars par les banques étrangères? C'est à peu près le chiffre à l'heure actuelle, n'est-ce pas?

M. Korthals: Je n'ai pas les derniers chiffres, mais ce pourrait être environ 3 ou 4 milliards de dollars, oui.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Oui, et il existe environ 40 ou 50 sociétés bancaires qui font des transactions au Canada tout en ayant un siège social à l'étranger. A combien s'élèverait le nombre de celles qui vont tenter de se «blanchir», à votre avis?

M. Korthals: En n'étant pas assujetties à la Loi sur les banques?

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Non, en y étant.

M. Korthals: C'est ainsi que vous les «blanchissez»?

M. Lambert (Edmonton-Ouest): L'expression est de moi.

M. Korthals: Je n'y aurais pas pensé. Cela dépend des contraintes. Pour certaines banques qui ont un très grand nombre de filiales et d'activités ici, il sera difficile de décider si elles jouiraient d'un meilleur sort dans le cadre de la Loi sur les banques ou hors de son champ d'application. Je crois, qu'en esprit, la plupart s'y conformeraient probablement volontairement... si rien n'était prévu à leur égard dans la Loi sur les banques, la plupart tenteraient de se conformer; peut-être d'obtenir l'adoption de dispositions spéciales d'exclusion.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Il n'est pas du tout question de dispositions d'exclusion.

M. Korthals: Non, j'ai simplement dit qu'elles tenteraient de les obtenir si elles le pouvaient.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Reste la question de savoir ce que dit la loi et ce que diront les règlements. Ce qui m'ennuie au sujet de ce plafond à 15 p. 100... en fin de compte, qui décidera? Il sera également intéressant de voir ce qui pourrait être inclus dans des accords de réciprocité. Au nombre des élus en vertu de la Loi sur les banques ou de l'annexe B, si l'on retrouvait trois banques japonaises, cela signifie-t-il que trois banques canadiennes seulement pour-

[Texte]

are some real problems. But I think, having recognized there are problems—no question to run away from them.

Mr. Korthals: We would certainly have to wonder if we would be one of the three.

Mr. Lambert (Edmonton West): Now, may I, in the brief time that is allotted to me, because I must go to another committee meeting—I do not believe you have adverted to it in your brief—and that is the question of the reserves on foreign deposits; foreign business. That is clause . . .

Mr. Korthals: Well, it is the 3 per cent reserve on foreign deposits on loan to Canadian residents.

Mr. Lambert (Edmonton West): Yes. That is right.

Mr. Korthals: Well, that subject was covered this morning. We agree with the Royal on that.

Mr. Lambert (Edmonton West): That is fine. Now, there is another clause, Mr. Chairman, nobody has referred to yet, and that is subclause 156.(4), the location of records, the absolute ban of—page 136 of the bill.

A bank shall not process, store or otherwise maintain any of its corporate or clients' records at a location outside Canada or transmit data relating to any such record to a point outside Canada with the object of having that data processed, stored or maintained outside Canada . . .

I would gather all the chartered banks at the present time would be caught by that, in that you do send out, for processing, macro records. There is an organization—there may be more, but there is certainly one organization—that is international to the point of participating in 27 countries, with a processing headquarters, one in Amsterdam and the other one is the United States where macro records are processed.

• 1600

Mr. Korthals: You have got me. You are not . . .

Mr. Lambert (Edmonton West): All right. How about CGE, their processing and their services? I am informed that all the Canadian banks participate. Where do you get your macro records processed? Here in Canada?

Mr. Korthals: I am not familiar with the expression "macro records".

Mr. Lambert (Edmonton West): All right. Let us say you are looking at computer calculations for what may be yearly performances, cash records over the years, something that you do not do within your own service centres. You have your own service centres but they do not . . .

Let us take another point. What is the quarterly performance with regard to clearing float? These are the over-large figures, where you can get a full picture. I am informed that this is done in the United States.

Mr. Korthals: I am sorry. We do no processing or no storage of data, to the best of my knowledge, outside of Canada, except that in some foreign areas we would keep our loan records, our credit files on clients. The only other international

[Traduction]

raient s'installer au Japon? C'est le genre de chose dont il s'agit. Il y a des problèmes très réels. Mais je crois qu'une fois les problèmes admis . . . il n'est pas question de s'en sauver.

M. Korthals: Je me demande si nous figurerons parmi les trois.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Et maintenant, dans le peu de temps qui m'est alloué, car je dois me rendre à une autre réunion de comité—je ne crois pas que vous en faites mention dans votre mémoire—il s'agit des réserves en devises étrangères; les transactions de l'étranger. On trouve à l'article . . .

M. Korthals: Vous voulez parler d'une réserve se chiffrant à 3 p. 100 des dépôts en devises étrangères sur les prêts aux résidents canadiens.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Oui. C'est exact.

M. Korthals: Il en a été question ce matin. Nous sommes du même avis que la Banque Royale.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): C'est parfait. Maintenant, monsieur le président, il y a un autre article dont personne n'a parlé, l'article 156.(4), le lieu de conservation des livres, l'interdit absolu . . .

Il est interdit à la banque de tenir et de conserver à l'étranger ses livres, ou ceux de ses clients ou de transmettre à l'étranger des données qui en proviennent, aux fins de traitement ou de conservation;

J'ai l'impression que toutes les banques à charte seraient visées à l'heure actuelle puisque vous envoyez pour le traitement vos macro-fiches. Il existe un organisme—il y en a peut-être plus d'un, mais il y en a certainement au moins un—qui est à ce point international qu'on le retrouve dans 27 pays, notamment un centre de traitement des données à Amsterdam et un autre aux États-Unis où l'on traite les macro-fiches.

M. Korthals: Vous n'êtes pas . . .

M. Lambert (Edmonton-Ouest): D'accord. Et la General Electric du Canada, comment s'y prend-elle pour son traitement et ses services? On me dit que toutes les banques canadiennes le font. Où s'accomplissent les traitements de vos macro-fiches? Au Canada?

M. Korthals: Je ne connais pas l'expression «macro-fiches».

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Bon. Supposons que vous examiniez des calculs d'ordinateurs qui n'ont pas été faits à vos propres centres de service, par exemple pour les rendements annuels ou les livres de caisse au cours des années. Vous avez vos propres centre de service, mais ils ne . . .

Passons à autre chose. Quel est le rendement trimestriel par rapport aux fonds disponibles aux fins de compensation? Il s'agit des gros chiffres qui décrivent la situation globale. On me dit qu'on agit ainsi aux États-Unis.

M. Korthals: Je regrette. A ma connaissance, notre traitement et notre mise en mémoire de données ne se font pas du tout à l'extérieur du Canada, sauf que nous gardons parfois à l'étranger nos dossiers de prêts ou de crédit sur nos clients. Le

[Text]

system that comes to mind is something called SWIFT which is an international—it is not an agency—organization through which banks Telex payments messages to each other. It is a telegraphic network, which is the international payments. The only memory storage in that system is the temporary storage of the message until the bank to which you are sending it opens up. In other words, because of the time zones, if we were sending messages, say, right now to Europe they would all be stored and when the bank opened at 9.00 o'clock their time, which would be 3.00 o'clock in the morning here, they would receive all their messages. Those are messages between two banks; they are not our own data. That is the only one that comes to mind. I am sorry, sir.

Mr. Lambert (Edmonton West): I think it will come out more clearly in a little while, but I rather suspect that possibly the people you are using, that you may be using as a Canadian bank for the interpretation of certain data . . .

Mr. Korthals: There is, in Atlanta, a message centre for cash management when you try to centralize the balances of the company that has many accounts across Canada. We used to use that, but as of three or four years ago we have done all that processing right in Canada.

Mr. Lambert (Edmonton West): I see. My time is up, but we are going to come back to it.

The Chairman: May I answer that last question, Mr. Lambert, if you do not mind? Do I read that section to mean that foreign banks would have that status and that it would not be available to Canadian banks?

Mr. Lambert (Edmonton West): A foreign bank subsidiary can submit to its foreign bank that holds in excess of 10 per cent of the voting shares of the foreign bank subsidiary such information as the foreign bank considers necessary to support any guarantees or obligations. There is still that very limited use that is permitted to a foreign bank, a Schedule B bank, to send to its parent but there is a great deal of information that would now be prohibited that Canadian banks do use.

The Chairman: Thank you, Mr. Lambert. Mr. Clermont.

M. Clermont: Monsieur le président, dans le mémoire qui nous est parvenu le 6 décembre 1978, on parle de la venue des banques étrangères au Canada et au dernier paragraphe à la page 2, version française, on parle aussi d'appareils automatiques hors surveillance des transactions bancaires. Or, concernant la venue de banques étrangères, il n'y a aucun doute que la banque Toronto-Dominion s'objecte à la venue de banques étrangères.

• 1605

Dans son mémoire, elle suggère qu'il s'agisse plutôt d'agences que de succursales. Dans leur mémoire, les représentants de la banque Toronto-Dominion énumèrent les déclarations qui ont été faites à l'occasion de la dernière révision de la Loi sur les banques, en 1967, par le président de la banque à cette période, M. Sam Paton, par le gouverneur de la banque du Canada, M. Rasminsky, par M. Sharp, qui était alors ministre des Finances et aussi par la Commission royale d'enquête sur les banques qui avait été instituée en 1964.

[Translation]

seul autre système international qui me vient à l'esprit s'appelle SWIFT: c'est un organisme international par lequel les banques s'envoient par Téléx des messages de paiement. Il s'agit d'un réseau télégraphique pour les paiements internationaux. Il n'y a pas de mémoire dans ce système, sauf la mémoire temporaire qui retient les messages jusqu'à ce que la banque qui reçoit le message ouvre. Autrement dit, à cause des fuseaux horaires, un message qu'on enverrait maintenant en Europe serait mis en mémoire; dès que la banque ouvre à 9 h 00, il serait 3 h 00 du matin ici, elle reçoit tous ses messages. Il s'agit uniquement de messages entre deux banques, ce ne sont pas nos données. C'est le seul exemple qui me vient à l'idée. Je regrette, monsieur.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Je crois que cette question sera clarifiée plus tard. Mais j'ai de forts soupçons que ceux à qui vous vous adressez en tant que banque canadienne pour interpréter certaines données . . .

M. Korthals: Il existe à Atlanta un centre de messages pour la gestion des fonds nécessaires afin de centraliser le bilan d'une compagnie ayant plusieurs comptes à travers le pays. Nous nous en sommes servis dans le passé, mais depuis trois ou quatre ans, tout ce travail se fait au Canada même.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Très bien. Mon temps est écoulé, mais nous allons y revenir.

Le président: Monsieur Lambert, me permettez-vous de répondre à cette dernière question? Est-ce que cet article veut dire que les banques étrangères auraient ce statut mais que les banques canadiennes ne l'auraient pas?

M. Lambert (Edmonton-Ouest): La filiale d'une banque étrangère peut présenter à la banque étrangère qui détient plus de 10 p. 100 des actions donnant droit de vote de la filiale de la banque étrangère, tous les renseignements qu'elle croit nécessaires pour appuyer toute obligation ou garantie. Les banques étrangères, les banques de l'annexe D, ont toujours une possibilité très limitée d'envoyer des informations à la banque mère. Mais il y a également beaucoup de renseignements dont se servent les banques canadiennes qui seraient interdits.

Le président: Merci, monsieur Lambert. Monsieur Clermont.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, the brief we received on December 6, 1978 mentions the entry of foreign banks in Canada. In the final paragraph on page 2 of the French version, automatic telling machines are also mentioned. Now, in the matter of the entry of foreign banks, there is no question that the Toronto Dominion Bank objects to this.

In their brief, they suggest that agencies rather than branches should be set up. In their brief, the representatives of the Toronto Dominion Bank list the statements that were made during the last revision of the Bank Act in 1967 and these statements were made by the President of the bank at that time, Mr. Sam Paton, and also by the Governor of the Bank of Canada, Mr. Rasminsky, and by Mr. Sharp who was then the Minister of Finance and also by the Royal Commission on Banks that had been set up in 1964.

[Texte]

Monsieur le président, messieurs, depuis 1964 et depuis 1967, est-ce qu'il n'est pas survenu des événements qui ont pu changer la portée des opinions qui ont été émises à cette époque? Je sais que vous dites à la page 1, de votre mémoire:

Au cours des douze années qui ont suivi, nous n'avons pris connaissance d'aucune analyse et d'aucun argument qui puissent nous convaincre de l'utilité véritable, pour les Canadiens, de l'entrée chez nous de banques étrangères.

Alors ma question est celle-ci, monsieur le président: Depuis le rapport de la Commission royale en 1964 et depuis les déclarations qui ont été faites en 1967, est-ce que des événements n'ont pas changé la situation concernant la venue de banques étrangères au Canada, non pas au moyen d'agences, mais au moyen de succursales?

Mr. Korthals: Events may have changed, but the point is—if I could just back up a little before answering the question—the foreign banks came in here, really, through the back door. No studies were undertaken—it was not a conscious decision made by the country to permit them in. It happened. Now we are wrestling with the problem of bringing them in. Our industry has said, basically, it would like to regulate them through reciprocity. There has been a difference of opinion between the Canadian banks. We think there are significant risks and potential disadvantages. The only reason for us talking about them as much as we have is the hope there will be a letter debate on the pros and cons of allowing the banks in.

So yes, perhaps events in the last 12 years have changed. But there have been no good studies made by independent bodies since 1967 on the relative advantages versus the costs of changing our mind.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, on a point of order; it is difficult to follow the witness when two members of this Committee are talking that loud. I can do the same, but I will have to talk to myself because I am the only one on this side.

Mr. McCain: My apologies, sir.

The Chairman: May I ask the members to whisper in a lower tone.

Mr. Clermont: I am sorry.

Mr. McCain: My apologies.

Mr. Korthals: Did you want me to repeat what I said?

Mr. Clermont: No, it is all right. I heard.

Mr. Korthals: I guess on balance, because these studies have not been undertaken, not much research has been done and not much public discussion has taken place, we feel we, as a country, ought to move a little more slowly. We are for the

[Traduction]

Mr. Chairman, gentlemen, since 1964 and 1967 has nothing happened to change the opinions that held sway at that time? I know that you say on page 2 of your brief:

In the ensuing twelve years, we have found no studies or arguments that have convinced us that the entry of foreign banks into Canada would be of substantial benefit to the Canadian people nor have we observed any developments in Canadian financial markets that would provide reason for their entry.

So this is my question, Mr. Chairman: Since the Royal Commission's report in 1964 and since the statements made in 1967, has nothing happened in the course of events to change the situation concerning the entry of foreign banks into Canada not through agencies but rather through branches?

M. Korthals: Certaines choses ont peut-être changé, mais l'important, si vous me permettez de prendre un peu de recul avant de répondre à cette question, c'est que les banques étrangères sont entrées au Canada, pour ainsi dire, par la porte de service. Personne n'a étudié la chose... Le pays n'a pas pris la décision de laisser entrer les banques étrangères. C'est tout simplement arrivé. Le problème se pose maintenant de savoir à quelles conditions nous allons les laisser entrer. Nos collègues et nous-mêmes croyons, essentiellement, qu'il faudrait s'inspirer du principe de la réciprocité pour les régler. Il y a certaines divergences de vues entre les différentes banques canadiennes. D'après nous, nous risquons gros, et cela pourrait jouer à notre désavantage. La seule raison à tout ce bruit autour de l'affaire, c'est que nous espérons que s'engagera un débat plus sérieux sur le pour et le contre.

Oui, il est possible que la situation ait changé depuis 12 ans. Pourtant, aucun organisme indépendant n'a étudié cette question sérieusement depuis 1967, c'est-à-dire quels avantages relatifs on pourrait en tirer en tenant compte de ce que pourraient coûter les modifications.

M. Clermont: Monsieur le président, j'invoque le règlement; il est très difficile de suivre le raisonnement des témoins quand deux membres de notre comité se parlent si fort. Je pourrais les imiter, mais je devrais me parler tout haut à moi-même parce que je suis le seul de ce côté-ci.

M. McCain: Mes excuses, monsieur.

Le président: Que ces membres du comité aient l'obligeance de chuchoter moins fort.

M. Clermont: Je suis désolé.

M. McCain: Mes excuses.

M. Korthals: Voulez-vous que je répète ce que je viens de dire?

M. Clermont: Non, ce n'est pas nécessaire. Je vous ai compris.

M. Korthals: En fin de compte, parce qu'il n'y a pas eu d'étude à ce sujet, parce qu'il n'y a pas eu beaucoup de recherches et aussi parce qu'il n'y a pas eu de grands débats publics, nous croyons que notre pays devrait avancer prudem-

[Text]

restraints that were in the bill, and in fact we would probably go even slower, because reciprocity will be difficult in a . . .

M. Clermont: Monsieur le président, messieurs, au début de vos remarques, vous avez dit que vous partagiez les opinions émises par l'Association des banquiers canadiens. A prime abord, lorsqu'on lisait le mémoire de l'Association des banquiers canadiens, on avait l'impression que les membres de cette association étaient en faveur de la venue de banques étrangères au Canada. Mais ensuite, à la lumière des questions que j'avais posées aux témoins qui représentaient l'Association, on s'est aperçu que cette bienvenue ne voulait pas dire que les portes devaient être grandes ouvertes selon tous les membres de l'Association des banquiers canadiens.

• 1610

Vous énumérez quatre éléments que le gouvernement devrait étudier avec une grande prudence avant d'émettre des permis pour des banques étrangères. Vous invoquez la réciprocité, la concurrence en ce qui concerne la réciprocité. Vous mentionnez, entre autres, le système bancaire des États-Unis selon lequel il faudrait négocier avec les cinquante États ou le faire sur une base bilatérale.

Ensuite, vous avez mentionné la concurrence. Vous nous avez dit qu'en ce qui concerne la concurrence, à date, la plupart des banques canadiennes qui sont installées à l'étranger le sont surtout dans les grands marchés internationaux comme New York, Londres et Francfort. Aussi, certaines banques sont établies dans les pays en voie de développement comme, disons, les Antilles, pour différentes raisons.

Ensuite, vous parlez de cote d'activité économique et aussi de perte de contrôle monétaire. Vous dites, en ce qui concerne la perte d'activité économique, que le gouvernement fédéral pourrait subir une perte de revenus.

Pourriez-vous donner des explications à ce sujet, lorsque vous dites, dans votre mémoire, que le gouvernement fédéral serait peut-être appelé à perdre des revenus? Vous avez dit, entre autres choses, que certaines banques étrangères s'établissaient dans des pays où l'impôt n'était pas très, très élevé?

Mr. Korthals: You would like me to answer specifically on the loss of revenue?

Mr. Clermont: Yes, because I have to give some explanation. If you want to reply to others you are welcome. I am entitled to only 10 minutes so use it the way you like. I cannot say a word about it, except that I hope I will have another chance of five minutes.

Mr. Korthals: The potential loss of revenue will result depending on where the business they do in Canada is booked and on how the costs are charged. There has been some evidence . . . The business they write in Canada may not always be booked in Canada.

M. Clermont: Mais ici, à la page 7 de la version française, bien entendu, après avoir donné une série de raisons, j'en ai énumérées quatre ici et vous nous avez donné des explications au sujet des quatre que j'ai mentionnées, vous dites:

[Translation]

ment dans cette voie. Enfin, nous nous prononçons en faveur des restrictions prévues au projet de loi et nous croyons qu'on devrait avancer plus prudemment encore car il sera difficile d'obtenir la réciprocité dans . . .

Mr. Clermont: Mr. Chairman, gentlemen, in your opening remarks you said that you shared the opinion of the Canadian Bankers' Association. At first glance when reading the brief of the Canadian Bankers' Association, one was left with the impression that the members of that association were in favour of the entry of foreign banks into Canada. However, according to the answers to questions I asked witnesses from the Canadian Bankers' Association, this did not mean that all members felt that the doors should be wide open.

You list four aspects which the government should examine very carefully before allowing foreign banks to operate in Canada. You mention reciprocity and competition under this reciprocity. You also mention the American banking system, under which negotiations must be carried on with all 50 states or on a bilateral basis.

You then refer to competition. You say that most Canadian banks operating overseas deal mainly on large international markets like New York, London and Frankfurt. There are also banks which, for various reasons, operate in developing countries, for example in the West Indies.

You also deal with economic activity and the loss of monetary control. You say, with regard to a possible loss of economic activity, that the federal government may lose revenue.

Could you explain to us why you say, in your brief, that the federal government may be faced with a loss of revenue? You also say that certain foreign banks set up operations in countries where taxes are not very high.

M. Korthals: Voulez-vous que je parle de la perte du revenu?

M. Clermont: Oui, parce qu'il nous faudrait une explication, mais libre à vous de répondre aux autres questions. Je n'ai que 10 minutes, que vous pouvez employer comme bon vous semble. Je ne peux rien faire, sauf demander d'être inscrit au deuxième tour.

M. Korthals: Le montant de la perte du revenu possible dépendra de la région où les transactions sont comptabilisées et de la facturation. On a démontré . . . Les transactions conclues au Canada ne sont pas toujours comptabilisées au Canada.

Mr. Clermont: But on page 11 of the English version of your brief, you give a list of reasons, of which I mentioned four. You say:

[Texte]

Pour les raisons qui précèdent, la Banque Toronto-Dominion est d'avis que le bill C-15 actuellement soumis à l'examen de votre Comité ne correspond pas aux réalités et aux exigences canadiennes dans le cas de l'entrée chez nous de banques étrangères. Nous prions instamment votre Comité, ainsi que le gouvernement du Canada, de procéder avec plus de prudence et de permettre tout d'abord l'établissement d'agences bancaires avant d'envisager l'entrée de banques étrangères à titre de filiales établies au Canada.

Alors si le Comité, le Parlement et le gouvernement du Canada suivaient votre conseil, cela perpétuerait la situation qui existe aujourd'hui. Vous savez beaucoup mieux que moi qu'un certain nombre de banques étrangères opèrent au Canada, pas sous le nom de banque, mais elles y opèrent. Elles détiennent toutes une charte provinciale.

En suggérant au Comité que l'on permette l'établissement d'agences mais non de banques à succursales, est-ce que vous voulez que ces banques demeurent encore établies en vertu de chartes provinciales?

Mr. Korthals: We think it would be desirable if they did not remain under provincial charters, but we do think . . .

Mr. Clermont: How can they come to the federal government if you do not . . . ?

Mr. Korthals: I think if you put provisions in the new Bank Act so they can become banks, but that there be steps they go through in stages, and that at first they operate as an agency, perhaps for a year or so or maybe longer, depending on the jurisdiction if it is out of their home jurisdiction, and how difficult it is for us to determine the reciprocity between that jurisdiction and ourselves. Let us not allow them to be too legitimate and too formal, too much a bank with many branches from day one.

M. Clermont: Oui, mais si le Comité recommandait et le Parlement adoptait la partie concernant les banques étrangères tel que cela est présenté dans le bill C-15, comme certaines banques l'ont suggéré et d'autres témoins, est-ce que vous seriez d'accord pour qu'un permis temporaire soit émis? Et ensuite, si les activités sont satisfaisantes, accorder un permis qui serait renouvelable à tous les ans?

Mais vu que l'on suggère dans certains milieux que cela soit sur une base de réciprocité, est-ce que nos banques canadiennes accepteraient d'opérer dans différents pays avec un permis valable seulement pour un an?

Mr. Korthals: Sure.

M. Clermont: Me reste-t-il encore du temps, monsieur le président?

Le président: Une dernière question, monsieur Clermont.

M. Clermont: Au dernier paragraphe, à la page 10, vous parlez d':

... Appareils automatiques hors surveillance de transactions bancaires.

Vous dites que pour certaines banques américaines, ils peuvent employer ce système d'appareils automatiques hors surveillance? Est-ce qu'à ce jour, au Canada, les banques cana-

[Traduction]

For all the above reasons, the Toronto Dominion Bank feels that the bill before your Committee, Bill C-15, does not appropriately meet the needs of Canada on the issue of entry of foreign banks. We would urge your Committee and the Government of Canada to take a more cautious approach and allow, first, the establishment of foreign bank agencies before considering the entry of foreign banks on a subsidiary corporate basis.

If the Committee, Parliament and the Government of Canada were to follow your advice, the current situation would be perpetuated. You are aware of course that a certain number of foreign banks do operate in Canada, although they do not call themselves banks. All of them hold provincial charters.

Does your suggestion that the Committee allow the establishment of foreign bank agencies, but not of banks, mean that these banks should remain under provincial charters?

M. Korthals: A notre avis, il serait préférable qu'elles ne conservent pas leur charte provinciale mais . . .

M. Clermont: Comment peuvent-elles obtenir une charte fédérale si vous ne . . .

M. Korthals: Si on prévoit dans la nouvelle Loi sur les banques des dispositions leur permettant de devenir des banques, on peut tout aussi bien prévoir les étapes qu'ils devront faire en commençant peut-être par devenir une agence, un an ou plus, selon la juridiction d'origine puisqu'il peut nous être particulièrement difficile de déterminer les équivalences entre ce domaine et le nôtre. Au début, on ne devrait pas leur permettre d'être trop légitimes et officielles afin qu'elles ne puissent pas avoir des tas de succursales du jour au lendemain.

Mr. Clermont: Yes, but if the Committee recommends the part concerning foreign banks in Bill C-15 to Parliament for adoption as some bankers suggested it, as well as other witnesses, do you think we could issue a temporary licence? And then, if we are satisfied with their performance, we could grant a licence which would have to be renewed yearly.

But as some think that this should be based on reciprocity, do you think Canadian bankers would accept to operate in various countries under a permit which would be valid only for one a year?

M. Korthals: Certainement.

Mr. Clermont: Do I still have some time left, Mr. Chairman?

The Chairman: This is your last question, Mr. Clermont.

Mr. Clermont: In the second paragraph on page 15, you refer to:

Automatic telling machines (ATM).

You say that some American banks may use these automatic telling machines, is that so? We are told and I believe this, that Canadian banks give very sophisticated services to their

[Text]

diennes que l'on dit, et je le crois sincèrement, très avancées dans les services accordés à leurs clients, n'emploient pas un tel système? Et sinon, quelles sont les possibilités pour les banques canadiennes de pouvoir bénéficier d'un tel service?

Mr. Korthals: In the case of our banks, they can benefit from the service in Toronto, and in other banks you can benefit from this service in several cities. Maybe one is even national, I do not know.

In Canada we do have some problems because there are two ways that these machines can work: one is to have them work what is described as off-line, where the machine just acts on its own, and the other is integrated with your whole computer system. In Canada, because we operate so many accounts in so many branches and in such a large geographic area, the software and the computer needed to drive a national program are quite complex and take time to develop, especially to make them error free, or reasonably error free. For that reason, in Canada the progress is on an experimental or phased basis. But I would not say that in Canada we are at all behind because in many respects what we have done is more than any one single bank would have done in the United States. The bank that has perhaps gone furthest in this area is the Citycorp. in New York, which has put a tremendous investment into these machines in New York State. They do allow you to circumvent branch-banking regulations in certain jurisdictions in the United States, of course.

M. Clermont: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Clermont.

Mr. Rynard.

Mr. Rynard: Mr. Chairman, I would like to know how many foreign banks are operating in Toronto on the deposit system and acting as a normal bank would in competition—American or any foreign-owned banks.

• 1620

Mr. Korthals: I do not have that information.

Mr. Rynard: Where do we get that information?

Mr. Korthals: There are 45 subsidiary operations and 35 representative offices now.

Mr. Rynard: That is 45 and 35, but the basis of my question is how many of those are operating as a bank would operate, as your bank would operate here if I went into it?

Mr. Korthals: None of them at the moment, if you exclude the Mercantile Bank of Canada out of this, would operate in terms of doing—I believe they do not take deposits from individuals. They buy their Canadian funds in the commercial paper market and on-lend that mostly to corporations.

Mr. Rynard: Then in what way are they offering competition in Canada as a whole?

Mr. Korthals: They compete with us for funds in the money market and they compete with us for loans to corporations.

Mr. Rynard: Do you mean money that is going to the United States for investment or...

[Translation]

customers; then, are they not using this system? If not, is there a possibility for Canadian banks to take advantage of such a service?

M. Korthals: Nos succursales à nous peuvent profiter de ces services à Toronto et d'autres banques les offrent dans plusieurs villes. Il y en a peut-être même une qui offre ce service dans tout le pays, je ne sais pas.

Au Canada, nous avons des problèmes parce qu'il existe deux systèmes différents: le premier, dit hors-lignes, nous permet de laisser la machine agir de façon autonome et le second c'est de raccorder le terminal à tout le réseau d'ordinateurs. Au Canada, en raison du nombre de comptes et de succursales, sans compter l'étendue du pays, on a besoin d'un logiciel et de programmes d'ordinateurs assez complexes pour préparer le programme national; c'est donc très long à préparer surtout que la marge d'erreur doit être infime. C'est pourquoi ici le projet en est plutôt au stade expérimental et il est mis en œuvre petit à petit. Je n'irai pas jusqu'à dire que nous sommes en retard car, à bien des égards, nous avons fait beaucoup mieux que n'importe quelle banque américaine. La banque la plus automatisée doit sans doute être la Citycorp. de New York. Elle a investi une somme fabuleuse pour organiser un tel système dans tout l'État de New York. Cela permet de contourner les règlements imposés aux succursales bancaires par certains états américains.

Mr. Clermont: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Clermont.

Monsieur Rynard.

M. Rynard: Monsieur le président, je voudrais bien savoir combien de banques étrangères acceptent des dépôts à Toronto et offrent donc les services d'une banque normale compétitive. Ces banques peuvent être américaines ou originaires d'autres pays.

M. Korthals: Je n'ai pas ces renseignements.

M. Rynard: Où pouvons-nous les obtenir?

M. Korthals: Il y a 45 filiales et 35 bureaux de représentation.

M. Rynard: Oui, mais je voudrais bien savoir combien fonctionnent comme une banque le ferait, comme votre banque le ferait si je m'y présentais?

M. Korthals: Aucune pour le moment, à l'exception de la Banque mercantile du Canada, je ne crois pas qu'elles acceptent des dépôts de particuliers. Elles achètent des fonds canadiens sur le marché des effets commerciaux et les prêtent surtout à des sociétés.

M. Rynard: Quelle sorte de concurrence font-elles au Canada en général?

M. Korthals: Elles nous font concurrence pour l'obtention de fonds sur les marchés monétaires et pour les prêts consentis à des sociétés.

M. Rynard: Voulez-vous parler de l'argent qui va aux États-Unis pour des investissements, ou...

[Texte]

Mr. Korthals: No, no. If a corporation has surplus funds, let us say \$100,000 for 90 days, it can place those funds with a Canadian bank, or it can buy commercial paper or it can buy the paper issued by the subsidiary of an American bank.

Mr. Rynard: Why would they go to a subsidiary if your rates are the same, and your competition is the same?

Mr. Korthals: Two reasons. One is that the commercial paper rates sometimes are higher than the bank deposit rates, but the main reason is that most people who have surplus funds spread the risk.

Mr. Rynard: What you are really saying, then, is that we do not have enough Canadian banks, if you are talking about spreading the risk, because people would, I myself and I think most Canadians would, deal with a Canadian bank, all things being equal. What you are saying is that you do not have enough banks operating in Canada now, if I am interpreting what you say correctly.

Mr. Korthals: The wholesale surplus funds are not only lent to banks but they are also used to buy commercial paper issued by finance companies. Trust companies are in the market, General Motors Acceptance Corporation of Canada Ltd. is, there is a very long list of people who issue paper in the commercial paper market.

Mr. Rynard: Yes, but I again come back to my question. Competitively, they are going to do business with the Canadian operation unless it is an American subsidiary. Now, I could see that, but they will go through and they will take the telephone and they will go through to Citibank or whatever bank they have in the state where their home bank is, whatever bank they are dealing with. So I just cannot see your argument following through there unless we need more banks.

Mr. Korthals: If we had fewer people issuing commercial paper in Canada, and the same amount of money, then the rates would be lower, then borrowing rates would be lower. So the whole thing is always in balance at a given price.

Mr. Rynard: In other words, your cost of doing business puts the rates up that you have to charge, and if you were doing it on a bigger scale and you had a bigger corporation then you would amalgamate banks. Is this what you really mean?

What you were saying is that you have so many banks and so many operations and finance companies and so forth that the cost is higher. This is what I understood you to say. If that statement is correct, and it probably is correct and likely is correct, this comes back to the point, then, should we amalgamate some of those?

Mr. Korthals: No, I think it gets more into the economic area than that. Normally there is a reasonable balance between people seeking money and putting money in the commercial paper market. When there are more people seeking money rates tend to go upwards and when there are more people depositing money they tend to go downwards. Now, behind the scenes you always have the central bank who regulates the money supply. So if the rates go too far up or too

[Traduction]

M. Korthals: Mais non. Si une société a des fonds excédentaires, disons \$100,000 à placer pour 90 jours, elles peut les confier à une banque canadienne ou acheter des effets commerciaux, ou encore acheter des effets émis par une filiale d'une banque américaine.

M. Rynard: Pourquoi irait-elle voir une filiale si vos taux sont les mêmes, et si la concurrence est la même?

M. Korthals: Pour deux raisons. Tout d'abord, les taux des effets commerciaux sont parfois plus élevés que ceux des dépôts bancaires, mais c'est surtout que la plupart des gens qui ont des fonds excédentaires veulent répartir les risques.

M. Rynard: En fait, vous voulez dire qu'il n'y a pas assez de banques canadiennes, puisque vous parlez de répartir les risques. La plupart des Canadiens, comme vous et moi, feraient plutôt affaire avec une banque canadienne, toutes choses étant égales. Vous nous dites donc qu'il n'y a pas assez de banques au Canada en ce moment, si je vous ai bien compris.

M. Korthals: Les fonds excédentaires de gros ne sont pas seulement prêtés aux banques, ils sont également utilisés pour acheter des effets commerciaux émis par des compagnies financières. Les sociétés de fiducie, la General Motors Acceptance Corporation of Canada Ltd., et toute une liste de sociétés émettent des effets sur le marché des effets commerciaux.

M. Rynard: Oui, mais j'en reviens à ma question. Du point de vue de la concurrence, ces fonds iront à des entreprises canadiennes, à moins qu'il ne s'agisse d'une filiale américaine. Je comprends cela, mais ces filiales vont communiquer avec la Citibank ou leur banque mère aux États-Unis. Je ne vois donc pas ce que vous voulez dire, à moins que ce soit que nous avons besoin de plus de banques.

M. Korthals: Si moins de gens émettaient des effets commerciaux au Canada, et si le montant d'argent restait le même, les taux seraient plus bas tout comme les taux de prêts. Le tout s'équilibre donc toujours à un prix donné.

M. Rynard: Autrement dit, vos frais d'exploitation font augmenter vos taux, et si vous preniez de l'expansion, si vous deveniez une grosse société, vous fusionneriez avec des banques. Est-ce bien cela que vous voulez dire?

Est-ce parce qu'il y a tellement de banques et de compagnies financières, etc., que les coûts sont plus élevés? C'est ce que j'ai cru comprendre. Si c'est le cas, et c'est probable, nous en revenons à la question de savoir s'il faudrait en fusionner quelques-unes.

M. Korthals: Non. Je crois qu'il s'agit plutôt du domaine économique. En temps normal, il y a un certain équilibre entre ceux qui veulent obtenir de l'argent et ceux qui offrent de l'argent sur les marchés des effets commerciaux. Lorsque le nombre de ceux qui veulent de l'argent augmente, les taux ont tendance à monter et lorsqu'il y a plus de gens qui déposent de l'argent, les taux ont tendance à baisser. Cependant, la banque centrale est toujours dans les coulisses et c'est elle qui régit la

[Text]

far down to suit their particular policy, they can undertake certain measures in the money market to correct that.

• 1625

I would have to ask Dr. Peters here to explain how all that works, because I am not certain myself. But basically the supply and demand at a given price is usually in balance.

Mr. Rynard: Well, I was under the impression now that the money, whether they say so or not, is controlled, because I think the head of the bank has said that we cannot allow—and I believe he is correct in this statement—they cannot allow American interest rates to get above ours. Now, if that statement is true, you have a control there, and then you come back and tell me you have a second control. How do you get that second control if your money is regulated from the central bank?

Mr. Korthals: Why do I not get an economist to answer? It is really an economics question, not a banking question.

Mr. Rynard: It is a banking question in this point, because the federal government controls your bank through the Bank of Canada. Therefore it is a banking question. It is a question of economics too, I admit that, but it is certainly a banking question.

The Chairman: Mr. Peters.

Mr. Peters: If I might try to answer your question, certainly the over-all interest rate, the over-all amount of funds available in the country, is a function of the central bank's operation. But in any given market for a special type of credit, such as the commercial paper market—and there are competitors on either side of it, there are buyers and sellers of commercial paper—this particular market is in balance at any particular time, that there are always buyers and sellers of that particular paper.

It is not the number of buyers or the number of sellers that makes the difference but actually the volume of commercial paper in that particular market that sets its interest rates in relationship to the whole spectrum of interest rates in the country. For example, when the central bank rate is 10 per cent the commercial paper rate may range from, say, 10.5 to 11 per cent. If the central bank rate were 4 per cent the commercial paper rate might be something quite different; it might range from 6 to 7 per cent.

So the commercial paper rate is a part of the total spectrum of interest rates in the country, but within certain limits. It can vary a little bit to clear that market but it must be part of the total spectrum of interest rates.

Now, in Canada our own Canadian interest rates, of course, are a part of a wider spectrum of international interest rates, and because at the present time we have a particular balance of payments problem, they are very closely related to the level of interest rates in the United States.

[Translation]

masse monétaire. Ainsi, si les taux grimpent trop haut ou tombent trop bas pour répondre aux exigences de cette politique particulière, on peut entreprendre certaines démarches dans le marché des capitaux pour y remédier.

Je voudrais que M. Peters nous explique comment tout cela fonctionne, car je n'en suis pas certain moi-même. En pratique, l'offre et la demande, à un prix donné, sont en général en équilibre.

M. Rynard: J'avais l'impression que l'argent, qu'on le dise ou non, est contrôlé, parce que le chef de la banque a déclaré que nous ne pouvions pas permettre... et je crois qu'il a parfaitement raison... on ne peut permettre aux taux d'intérêt américains d'être plus élevés que les nôtres. Si c'est juste, on exerce donc un contrôle à ce niveau et maintenant vous me dites qu'il y a un deuxième contrôle. Où se trouve ce deuxième contrôle, si c'est la banque centrale qui formule la réglementation sur l'argent?

M. Korthals: Pourquoi ne pas demander à un économiste de répondre? Il s'agit en réalité de questions économiques, non pas de questions sur les banques.

M. Rynard: Cette question vise les banques jusqu'à un certain point, puisque le gouvernement fédéral contrôle votre banque par l'entremise de la Banque du Canada. Par conséquent, il s'agit d'une question bancaire. C'est bien sûr une question d'économie aussi, je l'avoue, mais c'est certainement aussi une question bancaire.

Le président: Monsieur Peters.

M. Peters: Pour répondre à votre question, je dirai qu'il est certain que le taux d'intérêt global, l'ensemble des capitaux disponibles au pays relèvent de la Banque centrale. Or, dans un marché donné, pour un type particulier de crédits, tel que le marché des effets de commerce... il y a des concurrents de chaque côté, il y a des acheteurs et des vendeurs d'effets de commerce... donc ce marché particulier est toujours en équilibre, en ce sens qu'il y a toujours pour ces effets des acheteurs et des vendeurs.

Ce n'est pas le nombre d'acheteurs ou de vendeurs qui fait la différence, mais plutôt le volume d'effets de commerce échangés sur ce marché, qui fixe les taux d'intérêt par rapport à l'ensemble des taux d'intérêt au pays. Par exemple, lorsque le taux de la banque centrale est de 10 p. 100, le taux pour les effets de commerce peut varier disons de 5 à 11 p. 100. Si le taux de la banque centrale était de 4 p. 100, le taux des effets de commerce pourrait être très différent; il pourrait varier entre 6 et 7 p. 100.

Ainsi, le taux des effets de commerce fait partie de l'ensemble des taux d'intérêt au pays, dans certaines limites. Le taux peut varier quelque peu afin d'éliminer les réserves de ce marché, mais il doit faire partie de l'ensemble des taux d'intérêts.

Or, au Canada, nos propres taux d'intérêt font bien sûr partie de l'ensemble plus vaste, soit les taux d'intérêt internationaux puisqu'à l'heure actuelle, nous avons un problème particulier de balance de paiements et donc nos taux d'intérêt

[Texte]

Mr. Rynard: I wonder whether inflation is the cause of . . . I think you stated that we want more banking institutions, or the Bank Act itself states that they have an opportunity for smaller banks to grow and to serve the communities. But I wonder, with your 17 per cent this year increase in inflation and your inflation that has increased so rapidly four, five, six or seven times over the last few years, whether you are really looking at this realistically when you say you need more banking institutions. When you get your deflation going on and your dollar comes back to par, which it has got to do some time or other, or come up near par, then are you going to need all those banking facilities that you need with your rapid increase in the dollars that are being produced here by Ottawa, 17 per cent this year? Looking that over, are you sure about your reasoning on that? I am not being sarcastic about that at all, I am just wondering. Because I know that if you have a big supply of grain or anything like that, and then all at once it starts to go the other way and you get a little less, you have got to cut down your expenses and you have got to pull in.

• 1630

Now that is a simple way of putting it but I think you get what I mean. If you do not, I can go on and explain it a little simpler.

Mr. Peters: I think the intention of the Act was not to necessarily increase the number of institutions that offer financial services but rather to increase the number of institutions offering financial services that are operating under federal statute, and to bring under federal statute some of the institutions that are at present operating under provincial statutes, especially those that are a part of the foreign banking situation.

Mr. Rynard: May I have one more question?

The Chairman: Yes. But it will be your last question.

Mr. Rynard: Right.

In the United States, they have a state bank, and that state bank cannot operate in the next state. Has there been any thought of this in Canada, with the influx of foreign banks?

Mr. Korthals: You mean, let them all operate in Prince Edward Island?

Mr. Rynard: No, not at all. I was not thinking of that.

Mr. Korthals: I just think we could get away with it.

Mr. Rynard: No, no. I was just asking a straight question on that.

The states operate like that. When a Canadian bank goes over there and gets into one state, it cannot go into the next state, as I understand their banking system. And I am saying to you, has there been any thought in Canada of limiting those provincially and making them do the same thing? In other words, you would know where the villain was all the time.

[Traduction]

sont étroitement reliés au niveau des taux d'intérêt aux États-Unis.

M. Rynard: Je me demande si c'est l'inflation qui . . . je crois que vous avez dit que vous vouliez qu'un plus grand nombre d'institutions bancaires, ou que la Loi sur les banques stipule que les plus petites banques doivent avoir l'occasion de s'agrandir et desservir les petites localités. Or, vu l'augmentation de 17 p. 100 du taux d'inflation, augmentation si rapide que l'inflation a grimpé 4, 5, 6 ou 7 fois au cours des quelques dernières années, je me demande donc si vous examinez la situation avec réalisme lorsque vous déclarez qu'il faut un plus grand nombre d'institutions bancaires. Lorsque nous connaissons la déflation, lorsque le dollar reviendra au pair, ce qui doit se produire à un moment ou à un autre, ou presque au pair, alors il vous faudra toutes les institutions bancaires nécessaires vu l'augmentation rapide du nombre de dollars produits ici à Ottawa, soit 17 p. 100 cette année? Si vous y repensez, êtes-vous persuadé que votre raisonnement est juste? Je ne suis pas du tout sarcastique, je me pose simplement des questions. Je sais que si vous avez d'importantes réserves de grain, ou de quelque chose d'autre, et que soudainement, la situation change et que vous obteniez un peu moins, il vous faut réduire vos dépenses et vous restreindre.

C'est une façon un peu simpliste de l'expliquer, mais je pense que vous me comprenez. Sinon, je peux le simplifier encore plus.

M. Peters: Je ne pense pas que la loi ait nécessairement pour but d'augmenter le nombre d'institutions qui offrent des services financiers. Elle visait plutôt à augmenter le nombre d'institutions offrant des services financiers aux termes d'une loi fédérale, et voulait faire relever d'une loi fédérale certaines des institutions qui relèvent actuellement des lois provinciales, surtout celles qui font partie de groupes bancaires étrangers.

M. Rynard: Puis-je poser une autre question?

Le président: Oui. Mais ce sera votre dernière.

M. Rynard: Très bien.

Aux États-Unis, une banque d'état ne peut faire affaire dans les autres états. A-t-on envisagé cette possibilité au Canada, avec l'arrivée des banques étrangères?

M. Korthals: Vous voulez dire qu'elles devraient toutes faire affaire dans l'Île-du-Prince-Édouard?

M. Rynard: Non, pas du tout. Ce n'est pas à cela que je pensais.

M. Korthals: Je pense que nous pourrions le faire.

M. Rynard: Non. Je vous posais tout simplement une question.

C'est ainsi que cela marche aux États-Unis. Lorsqu'une banque canadienne fait affaire dans un État américain, elle ne peut faire affaire dans un autre État, si j'ai bien compris leur système. Je vous demande donc si on a pensé faire la même chose au Canada, en limitant les activités d'une banque à une province en particulier? Autrement dit, on pourrait toujours savoir qui est le responsable.

[Text]

Mr. Korthals: Could we do it by county?

Mr. Rynard: No, no. No, that is not funny to me, because we live so close; and with our population, this is something that we forget: that most of our population lies within 200 miles of the United States' border, and we have got a thin line across there; and this is why I am bringing that very point up.

Mr. Korthals: I do not know how you would contain it. The market that you are really looking at, if it is the commercial market—say you only restricted them to operating in Ontario or Manitoba; irrespective of that, they could still book loans to residents in other provinces.

As far as their fund-gathering operation is concerned, I guess if they operated in Ontario, there would be almost no constraints because the commercial paper market in Ontario alone is large enough to be able to service whatever they are likely to generate.

So I am not sure, on that part of the market, that it would be an effective block because, while banks are restricted to operating in one state in terms of, say, personal banking and deposit taking, they do operate in the bought money, the wholesale money market and the loan market across the country; and you will find the major American banks will have loan production offices in a dozen or 18 cities in America. So they actually do spring over quite a bit.

The Chairman: Thank you, Dr. Rynard.

Dr. Philbrook.

Mr. Philbrook: Mr. Chairman, through you to the witnesses, I would like to ask them what the extent of the involvement of their bank with the small business sector of our economy is, and how that might likely be changed by the proposed new changes in the Bank Act?

Mr. Korthals: I might ask Don Carman to answer that, if I may.

The Chairman: Mr. Carman.

Mr. D. A. Carman (Vice-President, Administration, The Toronto-Dominion Bank): Mr. Chairman, I may just be a little bit sensitive as it relates to the small business area, having come up through the branch stream, because I can well remember the efforts that the banks do go through and have gone through to establish good relationships with small business, particularly since we are in the business of making loans; and certainly I know from my own experience that we try.

I think a lot of our problem over the years has been one of communication and certainly, having read the various briefs that have been presented at this Committee, there has been quite a bit of criticism directed to the banks relating to their handling of small business loans.

I can assure you, Mr. Chairman, that every effort is being made to improve our expertise in our capabilities to make small business loans, through training of personnel, through reorganization of our branching structures, through training programs, through the Institute of Canadian Bankers, which is an organization of the CBA; through seminars that the various banks hold in various centres across Canada on the subject of small business. I think I can safely say for all banks that,

[Translation]

M. Korthals: Pourrait-on le faire par comté?

M. Rynard: Non. Je ne trouve pas cela drôle du tout, parce que nous vivons si près l'un de l'autre, et nous avons souvent tendance à l'oublier, le gros de la population vit à moins de 200 milles de la frontière américaine, et qu'il est facile de la traverser. C'est pourquoi j'ai soulevé cette question.

M. Korthals: Je ne sais pas comment on pourrait les limiter. Cela dépend du marché envisagé, s'il s'agit du marché commercial, et qu'on limite leurs activités à l'Ontario ou au Manitoba, les banques pourraient quand même consentir des prêts à des habitants d'autres provinces.

En ce qui concerne les immobilisations de capitaux, je suppose que si elles font affaire en Ontario, elles ne subiraient presque par de contraintes, le marché des effets commerciaux en Ontario étant assez important pour répondre à leur demande.

Je ne crois donc pas que votre proposition serait efficace pour ce qui est de ce marché, parce que même si les banques ne peuvent faire affaire que dans un seul État, pour ce qui est des acceptations de dépôts et des transactions personnelles, elles ont quand même accès au marché de gros et au marché des prêts dans tout le pays. Vous constaterez que les grandes banques américaines peuvent avoir des bureaux de prêts dans 12 ou 18 villes aux États-Unis. Elles débordent donc les frontières des États.

Le président: Merci, monsieur Rynard.

Monsieur Philbrook.

M. Philbrook: Monsieur le président, j'aimerais que les témoins me disent si leur banque aide beaucoup le secteur des petites entreprises, et si les changements proposés dans le projet de loi pourraient modifier leurs activités à ce niveau?

M. Korthals: Je vais demander à Don Carman de vous répondre, si vous le permettez.

Le président: Monsieur Carman.

M. D. A. Carman (vice-président, Administration, Banque Toronto-Dominion): Monsieur le président, je suis un peu chatouilleux sur la question des petites entreprises. Ayant travaillé pour des succursales, je me souviens très bien que les banques s'efforcent d'établir de bonnes relations avec les petites entreprises, surtout parce que nous nous occupons de prêts, et je sais personnellement que nous déployons beaucoup d'efforts.

Selon moi, c'est un problème de communication et, ayant lu les mémoires qui ont été présentés au comité, j'ai constaté qu'on critiquait les méthodes adoptées par les banques pour consentir des prêts aux petites entreprises.

Je peux vous assurer, monsieur le président, que nous nous efforçons autant que possible d'améliorer nos services de prêts aux petites entreprises, en formant du personnel, en réorganisant nos succursales, en offrant des programmes de formation par l'intermédiaire de l'Institut des banquiers canadiens, organisme de l'ACD, et en tenant des séminaires sur les petites entreprises dans les divers centres du pays. Je peux dire sans crainte de me tromper que malgré les reproches qui ont été

[Texte]

where there has been considerable criticism, on the other side, I think we can probably ring up a lot of good success stories too that have been the result of bank financing.

• 1635

Mr. Philbrook: Can you put any figures on that, sir, on the annual percentage increase in loans or in the dollar volume of loans or any other measure, whether you are involved in equity or matching services?

Mr. Korthals: In the annual address last year, I think I said it. I know I wrote it but it may have been edited out. But anyway, our loans to businesses under \$200,000, I think, last year were up 18 per cent—under \$200,000.

Mr. Philbrook: \$200,000 gross sales?

Mr. Korthals: No, \$200,000 authorized line of credit.

Mr. Philbrook: Oh. But would that necessarily specify that it went to small business? On a monthly loan, could it have...

Mr. Korthals: It is a pretty good indication.

Mr. Philbrook: Is it?

Mr. Korthals: I think. On the other side, I know we do miss in banking the odd deserving company but, at the same time, our losses to that sector are quite high. Don, do you have that?

Mr. Carman: Yes. Actually, they are running, in the up-to-\$50,000 category, about 1 per cent. And in the \$50,000-to-\$200,000 category, about 0.47 per cent for an over-all of 0.78 per cent. So it is quite a high figure.

I might just say, as far as the industry is concerned, that we consider the \$200,000-and-under category as being the small-business-loan category. And 80 per cent of these loans are made by the chartered banks. In the area of small-business loans, in the aggregate, from the last figures we had, they run about \$7.5 billion in this category. So it does not take too much arithmetic to give you some idea of the loss performance as it relates to the industry—and I stress the industry.

Mr. Philbrook: Does that loss rate include provision of venture or risk capital?

Mr. Carman: There can be some in that, but concerning the segregation of small business loans and venture capital, venture capital is usually provided by venture capital arms of the chartered banks. I think there are some 11...

Mr. Philbrook: And you have such an arm?

Mr. Carman: ... venture companies affiliated with chartered banks, of which, I think, our bank is among the largest ones.

Mr. Korthals: Those losses would not include what we lose in venture capital, I mean, directly.

Mr. Philbrook: Do you have a fairly extensive service in terms of venture capital for small business with a separate branch, a well-defined separate entity?

[Traduction]

faits, on peut citer de nombreux exemples de résultats positifs découlant du financement par les banques.

M. Philbrook: Pouvez-vous nous donner des chiffres, monsieur, sur la croissance annuelle des prêts, soit en pourcentages, soit en dollars, ou sur d'autres éléments, qu'il s'agisse d'actions ou de services connexes?

M. Korthals: Je crois que j'ai donné ces chiffres dans notre rapport annuel l'an dernier. Du moins, c'est moi qui l'ai rédigé mais il se peut que ces chiffres aient été supprimés. Quoi qu'il en soit, nos prêts aux entreprises ne dépassent pas \$200,000 se sont accrus de 18 p. 100 l'an dernier.

M. Philbrook: De \$200,000 en vente bruts?

M. Korthals: Non, \$200,000 en crédits autorisés.

M. Philbrook: Je vois, mais cela veut-il nécessairement dire qu'il s'agissait de petites entreprises? Pour les prêts mensuels, cela aurait-il pu...

M. Korthals: Je crois que l'on peut tirer cette conclusion.

M. Philbrook: Vraiment?

M. Korthals: Je le crois. Par contre, je sais que nous n'aidons pas toujours les entreprises qui en auraient besoin, mais nos pertes dans ce secteur sont très élevées. Avez-vous la même chose, Don?

M. Carman: Oui. En fait, dans la catégorie des prêts de \$50,000 et moins, ces pertes sont d'environ 1 p. 100, et dans la catégorie des prêts de \$50,000 à \$200,000, environ 0.47 p. 100, ce qui fait une moyenne de 0.78 p. 100. C'est donc un chiffre assez élevé.

Pour ce qui est des entreprises, nous considérons que les prêts de \$200,000 et moins s'adressent aux petites entreprises; 80 p. 100 de ces prêts sont consentis par les banques à charte. D'après les données les plus récentes, le total des prêts aux petites entreprises est de 7.5 milliards de dollars. Il n'est donc pas difficile de calculer les pertes que nous subissons dans nos affaires avec le secteur industriel, je dis bien le secteur industriel.

M. Philbrook: Ce pourcentage de pertes comprend-il les capitaux de risque?

M. Carman: Cela peut arriver, mais en général, les capitaux de risque sont fournis par les établissements spécialisés des banques à charte. Je crois qu'il y a 11...

M. Philbrook: Avez-vous un tel établissement?

M. Carman: ... sociétés de capital-risque affiliées aux banques à charte, parmi lesquelles notre banque est l'une des plus importantes.

M. Korthals: Ces pertes ne comprennent pas nos pertes de capitaux de risque, du moins directement.

M. Philbrook: Avez-vous un service assez important de capital-risque pour les petites entreprises, géré par une succursale distincte, un établissement distinct, bien défini?

[Text]

Mr. Korthals: We have tried for years to do our venture capital activity in a wholly owned subsidiary but we have not been able to get permission for that. But there are some good reasons for doing it in a subsidiary, such as not exposing the capital of the bank. Also, the big problem we have is that if we make an investment in a small company and the trade knows that the bank has an investment, it becomes a lot easier to overtrade. And as a result, the trade credit to that company may become too generous. It will not be disciplined enough in terms of financial stringency.

Therefore, we did start doing our direct-venture investment in a different name. We called it the TD Capital Group. Many people think it is a subsidiary but in fact it is just a different name for us to do business under.

Mr. Philbrook: Besides loans, do you have any equity service for small businesses?

Mr. Korthals: Yes, in our venture we sometimes put up equity but we really prefer to do it . . . I think a bank makes a pretty bad partner in that we are very large and we do not necessarily think the same way an entrepreneur or small businessman does. So we really prefer to take our equity position, put our money in by an obligation and take our equity on a sort of phantom or calculated after-the-fact basis.

Mr. Philbrook: Am I still all right, Mr. Chairman?

The Chairman: It is all right.

Mr. Philbrook: Fine, thank you.

Does your bank or any of its affiliates attempt to provide any management services for small business?

• 1640

Mr. Korthals: We have run some seminars nationally on this and we have pretty well exhausted that program because the attendance started to fall off. The only other management service we really provide is that if we think the company needs help in a management sense, we will ask if we have the right to nominate someone to the board. Then we will try to go out and find a retired businessman or someone we think could help that company, but he would not be a bank officer.

Mr. Philbrook: In relation to my previous question—I almost slipped by it—do you have any strong feelings about debt equity ratio for small businesses in your dealings with them? Do you tend to give them any strong advice along those lines?

Mr. Korthals: It is when we can calculate them. If we only knew what their liabilities were. No, not especially, but it really varies tremendously with the company, and how predictable its earnings are or the quality of its—how manageable its margins are, or the nature of its assets. For example, you could have a company with hardly any net worth that employed in its business, say, a computer that was very re-marketable, and you would give it—this is just for the records—a fairly high ratio loan.

Mr. Philbrook: But all tailor-made anyway. A tailor-made advisory business. I have just one final question. I mentioned it earlier. I do not think you answered it.

[Translation]

M. Korthals: Nous essayons depuis des années d'établir une filiale qui s'occuperait exclusivement de ce genre d'activités, mais nous n'avons pas pu obtenir d'autorisation. Il y a de bonnes raisons de créer une filiale pour cela, pour comme par exemple pour ne pas mettre le capital de la banque en danger. En outre, il existe un risque, si nous faisons un placement dans une petite entreprise et que cela se fait, que l'entreprise dépasse ses possibilités. Cette entreprise peut, à cause de cela, obtenir des crédits trop facilement et manquer de discipline dans son administration financière.

Nous avons donc commencé à faire des placements spéculatifs directs mais sous un autre nom, le TD Capital Group. Bien des gens croient qu'il s'agit d'une filiale, mais en réalité ce n'est qu'un autre nom.

M. Philbrook: Outre les prêts, offrez-vous aux petites entreprises des services d'achat d'actions?

M. Korthals: Oui, dans notre activité spéculative, nous achetons parfois des actions, mais nous préférons . . . Les banques sont de mauvais associés parce qu'en raison de leur taille, elles n'ont pas nécessairement les mêmes intérêts que les entrepreneurs ou les petits commerçants. Nous préférons donc acheter des obligations, avoir une participation fantôme, calculée après coup.

M. Philbrook: Ai-je encore du temps, monsieur le président?

Le président: Oui.

M. Philbrook: Merci.

Votre banque ou une de ses filiales essaie-t-elle de fournir des services de gestion aux petites entreprises?

M. Korthals: Nous avons tenu des colloques nationaux à ce sujet et nous avons, à toutes fins pratiques, supprimé ce genre de service, parce que la clientèle baissait. Le seul service de gestion que nous offrons, lorsqu'une société a besoin d'aide dans ce domaine, c'est de demander le droit de nommer quelqu'un au conseil d'administration. Nous essayons alors de trouver un homme d'affaires à la retraite ou quelqu'un qui puisse aider cette société, mais pas un cadre de la banque.

M. Philbrook: En ce qui concerne ma question précédente, attachez-vous beaucoup d'importance au ratio d'endettement des petites entreprises lorsque vous faites affaire avec elles? Essayez-vous de leur donner des conseils à ce sujet?

M. Korthals: Lorsque nous pouvons le calculer. Nous ne savons pas toujours quelles sont les dettes de ces sociétés. Non, pas spécialement, mais cela varie beaucoup, la société, la sûreté de leurs revenus, leur marge de bénéfices, ou la nature de leur actif. Par exemple, une société qui a une valeur nette assez faible, mais qui utilise, mettons, un ordinateur qui peut être très facilement remis sur le marché, peut obtenir un prêt fondé sur un ratio assez élevé.

M. Philbrook: Mais bien calculé de toute façon. J'ai encore une question à poser. Je l'ai déjà demandé, mais je ne crois pas que vous y ayez répondu.

[Texte]

In your work supporting small business, how would you expect that to be changed by the new Bank Act proposals? Would it open up possibilities for you, extending your work with small business?

Mr. Korthals: I think when the Small Business Improvement Loans pricing was changed—was that a year ago?—that was a real benefit, and I think you will find that the statistics—maybe the CBA has them—will show that the banks have stepped up their activity under the SBIL program quite a bit.

Our TD capital group officers belong to the Canadian venture capital. It is an association—I cannot remember the initials—and that association feels very strongly that more equity-type venture money would be raised in Canada if an up-front tax incentive was provided. I guess I personally believe very strongly in that. I think if you make an investment you should be able to write it off on day one because that is about what it is worth. However, I do not mind when you recover the investment to pay the full rate. That is the way it is. Once you have parted with your money, really it drops to nothing if you try to re-market it.

Mr. Philbrook: In all this do you have a good rapport with John Bulloch and his organization?

Mr. Korthals: You would have to ask John that, of course. But I talk to him and we meet with them from time to time. We are very interested in his surveys that he runs. I also knew Jim Conrad who was his research director before Jim left. I think he does good work. I do not find his members super critical of our industry, generally, through the mandates.

The Chairman: Mr. McCain.

Mr. McCain: Mr. Chairman, I would like to draw your attention to a couple of lines on page 16 which I do not think have had emphasis enough throughout this committee work as we have been considering it. Starting on line 3 on page 16, they say:

It would be virtually impossible to retreat from the position set out in Bill C-15 once it becomes legislation.

That I think is really one of the guiding principles which this Committee will have to use in consideration of all the alterations that may be made in the financial structure by this Bank Act change. If you admitted a group of foreign banks in and then finally decided on 24-hours notice that they were not working to the benefit of the Canadian economy, it would be a very painful step indeed to ask them to withdraw over a period of time when they might decide, if you do not want us we are going now, and then it is a pretty serious situation. It goes, I think, through the entire scope of the bill as it might change the existing structure.

• 1645

You refer to many off-shore banks as having extensive deposits and other instruments in tax havens. Is this for the benefit of the bank or for the benefit of the customer? Is it legal or is it illegal?

[Traduction]

Quels changements prévoyez-vous de la nouvelle Loi sur les banques en ce qui concerne votre aide aux petites entreprises? Croyez-vous qu'elle vous permettra de prendre de l'expansion dans ce secteur.

M. Korthals: Lorsque la politique du coût des prêts pour l'amélioration des petites entreprises a été modifiée, je crois que c'était l'an dernier, les banques en ont vraiment tiré profit, et les statistiques—que l'Association canadienne des banquiers possède peut-être—indiquent que les banques ont accru leurs activités dans le cadre de ce programme de façon considérable.

Les cadres du TD Capital Group appartiennent au groupe de capital de risque canadien. Il s'agit d'une association, dont je ne me rappelle plus le sigle, qui estime que le marché des actions prendrait beaucoup d'expansion au Canada si un stimulant fiscal était prévu à cet égard. Pour ma part, je suis tout à fait de cet avis. J'estime que lorsqu'on fait un placement, on devrait pouvoir l'amortir dès le premier jour selon sa valeur véritable, quitte à payer le plein taux d'imposition une fois qu'on est rentré dans ses fonds. Une fois qu'on a placé son argent, il n'a plus de valeur si l'on essaie de la remettre sur le marché.

M. Philbrook: Êtes-vous d'accord avec John Bulloch et son organisme à ce sujet?

M. Korthals: Il faudra poser cette question à John. Nous nous voyons de temps en temps. Les études qu'il dirige nous intéressent beaucoup. J'ai aussi connu Jim Conrad qui était son directeur de recherches. Je crois qu'il fait du bon travail. Généralement, les membres de cet organisme ne sont pas trop durs envers notre secteur.

Le président: Monsieur McCain.

M. McCain: Monsieur le président, je voudrais signaler une phrase de la page 16 du mémoire qui n'a pas reçu, à mon avis, l'attention qu'elle méritait pendant les délibérations du comité. On lit à la page 11, troisième ligne de la conclusion:

Car une fois que le Bill C-15 deviendra loi, il sera pratiquement impossible de revenir sur les positions établies.

C'est à mon avis, l'un des principes qui devront guider le comité lorsqu'il étudiera les changements à apporter aux dispositions relatives à la structure financière de la Loi sur les banques. Une fois qu'un groupe de banques étrangères aura été autorisé à s'établir au Canada, si on décide le lendemain qu'elles ne fonctionnent pas à l'avantage de l'économie canadienne, il sera très difficile de leur demander de sortir du pays dans un délai donné. Cela pourrait créer des situations graves. Je crois que cela s'applique à l'ensemble du projet de loi et cela pourrait modifier toute la structure actuelle.

Vous dites qu'un bon nombre de banques étrangères ont placé d'importants dépôts et autres instruments dans des refuges fiscaux. Cela profite-t-il aux banques ou à leurs clients? Est-ce légal ou illégal?

[Text]

Mr. Korthals: It is to the benefit of the bank to book the business in a jurisdiction that has the lowest effective tax rate. Whether it is legal or illegal really depends on the rules of the country from where you transfer the profit margins.

Mr. McCain: Do you mean whether you bring it back home or leave it abroad?

Mr. Korthals: That is right.

Mr. McCain: Would it be illegal for a Canadian bank to function in that fashion and, if so, what constrictions would be upon them to stay legal?

Mr. Korthals: I think in the Canadian regulations you have to book the loan where you do the work on the loan. So if we made a loan to a Canadian corporation, it would have to be booked in Canada.

Mr. McCain: Its record would remain in the Canadian branch . . .

Mr. Korthals: Yes.

Mr. McCain: . . . or head office, or whatever.

Mr. Korthals: That is right.

Mr. McCain: You say that there could be a loss of economic activity, on page 7, in respect of foreign banks coming in. I think you are referring to the direct business which the head office of a subsidiary might do with the head office of a bank which in turn has a subsidiary in Canada. You suggest that would have a detrimental effect upon the Canadian economy. Why do you say that?

Mr. Korthals: If the profit on business in Canada is earned by a Canadian taxpaying corporation, it is taxed here and the benefit stays here. If it is earned abroad, it will eventually leave the country. You pay, you lose the earnings, but you may well lose the potential tax revenue from the transaction as well or part of the revenue from the transaction.

Mr. McCain: Would not that subsidiary have to file its tax here? How could they transfer their tax liability by virtue of borrowing abroad through a branch of a foreign bank?

Mr. Korthals: First of all, it is not always clear where they would have to book the loan, how they would fund it, and the management services charges that it would levy. I think there are quite a few ways of moving funds around. Frankly, I am not an expert at it, so . . .

Mr. McCain: I see. Do you think the head office conspiracy more or less might find ways and means to siphon off dollars which could be otherwise taxable dollars in Canada?

Mr. Korthals: Let me put it this way. If there were a chance of overstating or understating your earnings in a tax jurisdiction like Canada, I think chances are, you would understate them.

It also depends where the treasury function of the company takes place. You see, many corporations have activities in Canada and they do not even maintain a treasury function, that is the financing function for that subsidiary right in Canada. We often, if we have to negotiate a line for a Canadian company, have to go and negotiate it in some other jurisdiction. You know, that treasury will look at the global

[Translation]

M. Korthals: Il est avantageux pour les banques de faire affaire dans des juridictions où le taux d'imposition véritable est le plus bas. La légalité et l'illégalité dépend vraiment des règles en vigueur dans le pays d'où les profits sont transférés.

M. McCain: Que les profits soient ramenés au siège social ou laissés à l'étranger?

M. Korthals: En effet.

M. McCain: Une banque canadienne faisant de telles opérations serait-elle dans l'illégalité et dans l'affirmative, quelles mesures devrait-elle prendre pour préserver sa légalité?

M. Korthals: Je crois qu'aux termes des règlements canadiens il faut conclure la transaction dans le pays d'origine de la société cliente. Alors, si nous faisons un prêt à une société canadienne, il devrait être effectué au Canada.

M. McCain: Le dossier du prêt demeurerait dans les bureaux de la succursale canadienne . . .

M. Korthals: Oui.

M. McCain: . . . ou au bureau principal, peu importe.

M. Korthals: C'est bien cela.

M. McCain: A la page 7, vous dites que la venue de banques étrangères pourrait entraîner un ralentissement des activités économiques. Vous parlez probablement des transactions directes qui se feraient entre la société-mère d'une filiale et le bureau principal d'une banque qui aurait une filiale au Canada. Vous dites que cela aurait une incidence défavorable sur l'économie canadienne. Pourquoi pensez-vous ainsi?

M. Korthals: Si le profit de ces transactions est réalisé par une société contribuable canadienne, l'argent de cet impôt demeurera ici. Si le profit est réalisé ailleurs, il finira par quitter le pays. Vous payez, vous perdez les bénéfices, mais vous pourriez bien perdre également le revenu d'impôt possible sur cette transaction ou une partie du revenu de la transaction.

M. McCain: Cette filiale ne devrait-elle pas faire une déclaration d'impôt ici? Comment cette société pourrait-elle éviter de payer des impôts en empruntant à l'étranger par l'intermédiaire d'une succursale d'une banque étrangère?

M. Korthals: D'abord, on n'est pas toujours certain de l'endroit où la transaction devrait être conclue, de la façon dont elle devrait être financée et des frais qu'elle devrait occasionner. Je crois qu'il y a plusieurs moyens de transférer des fonds. Je ne suis pas un expert en la matière alors, . . .

M. McCain: Je vois. Croyez-vous que les petits malins du bureau principal pourraient trouver le moyen de faire disparaître des revenus qui autrement seraient imposables au Canada?

M. Korthals: Disons que s'il était possible de surévaluer ou de sous-évaluer les revenus dans un pays comme le Canada, je crois qu'il y aurait sous-évaluation.

Cela dépend également de l'endroit où est faite la comptabilité de la société. Voyez-vous, un bon nombre de sociétés font affaire au Canada, mais la comptabilité des opérations de leurs filiales n'est pas faite ici. Quand nous devons négocier une transaction pour une société canadienne, nous devons très souvent aller négocier dans une autre juridiction. La comptabilité porte donc sur l'ensemble de la société en cause, ce qui

[Texte]

position of that corporation and that means there is a loss to Canada by not having a treasury skill built up in this country and financing decisions made here. They will be made somewhere else, so there is a loss for Canada.

• 1650

Mr. McCain: So you think the branch of a friendly foreign bank could contribute to this situation.

Mr. Korthals: Yes, that is right. It will certainly not detract from it.

Mr. McCain: You say:

... foreign banks should be under pressure from their head offices to supply funds for use by their head offices in other countries and their doing so would tend to stifle the Canadian expansion.

You are suggesting I think here that if the native land of the foreign bank needs money this might be one way to get it to the detriment of the country in which it has subsidiaries. Is that what you are saying? That you could draw this money back even though it might be Canadian money?

Mr. Korthals: Canada may never be involved in the decision. That is the loss to Canada I think, either a Canadian loan officer or the Canadian officer in the treasury of the corporation.

Mr. McCain: I guess we have changed subjects here. This is not really with respect to your remarks as I understood them on page 9. You relate this to the home of the foreign company. The home-land of the foreign company might want some of that money to come back. There might be constraints as a result of a shortage of capital supply.

Mr. Korthals: That is right.

Mr. McCain: You are suggesting that they might bring those assets back including Canadian money.

Mr. Korthals: That is right.

Mr. McCain: You have looked into this quite carefully apparently, otherwise you would not be here, do you see the same complication in the banking industry as has happened in other industries where subsidiaries of the United States are definitely controlled by American law as much as, if not more than, they would be controlled by Canadian law? Would that also apply to banking?

Mr. Korthals: Yes. You could have a branch-plant economy in a banking sense as well, if you took it to the extreme.

Mr. McCain: Yes, but say the Ford Motor Company could not ship cars to China at one point in time, can you see that there could be constrictions of an American branch bank system here that would not permit it to do business with a subsidiary of some foreign company in Canada?

Mr. Korthals: Let me look at it in another way, say that a company had a major operation in Canada and had a fairly wide Canadian board and a very active Canadian treasury function, and it arranged its financing here in Canada as sort of an independent company, and an export opportunity opened

[Traduction]

signifie une perte pour le Canada parce que les décisions financières ne sont pas prises ici et parce que la comptabilité est faite ailleurs. Le Canada subit donc une perte.

M. McCain: Vous pensez donc que la succursale d'une banque étrangère amie pourrait contribuer à une telle perte?

M. Korthals: Absolument; en tout cas, elle ne l'atténue pas.

M. McCain: Vous dites:

... les banques étrangères seraient pratiquement obligées par leurs sièges sociaux d'envoyer des fonds à ces derniers, situés à l'étranger, et cela aurait pour conséquence d'étouffer l'expansion canadienne.

Vous voulez dire ici que, si le pays d'origine d'une banque étrangère a besoin d'argent, cela pourrait être une façon de l'obtenir au détriment du pays dans lequel sont implantées ses filiales. C'est bien cela? Selon vous, le siège social pourrait ainsi rapatrier de l'argent, même si c'est de l'argent canadien?

M. Korthals: Le Canada risque d'être tenu complètement à l'écart de la décision. A mon avis, cela constitue une perte pour le Canada.

M. McCain: Je crois que nous avons changé de sujet. En effet, ce n'est pas là où je voulais en venir lorsque j'ai lu cette phrase de votre mémoire, à la page 9. Vous parlez du pays d'origine de la société étrangère. Il se peut que ce pays ait besoin de rapatrier une partie de cet argent parce qu'il n'a pas suffisamment de capitaux.

M. Korthals: C'est exact.

M. McCain: Vous voulez donc dire que le siège social pourrait rapatrier une partie de cet argent, y compris de l'argent canadien.

M. Korthals: C'est exact.

M. McCain: Je suppose que vous avez étudié cette question de très près, sinon vous ne seriez pas là. Pensez-vous que le secteur bancaire va connaître les mêmes problèmes que les autres secteurs industriels où les filiales des États-Unis sont autant, sinon plus, contrôlées par la loi américaine que par la loi canadienne?

M. Korthals: Oui. En poussant jusqu'à l'extrême, on peut très bien imaginer une organisation semblable pour le secteur bancaire.

M. McCain: D'accord, mais prenons l'exemple de la société Ford qui, à une certaine époque, ne pouvait pas exporter des voitures en Chine; pensez-vous qu'un système bancaire américain pourrait interdire à ses succursales de faire des affaires avec une filiale d'une société étrangère au Canada?

M. Korthals: Prenons la question sous un autre angle; supposons qu'une société ait des activités importantes au Canada, un certain nombre d'administrateurs canadiens et une fonction de trésorerie canadienne très active; elle organise son financement au Canada comme si elle était une société indé-

[Text]

up somewhere else in the world and the subsidiary found itself competing with its parent to some extent for that export business, then you would get a very hard-hitting debate internally in that corporation as to whether the Canadian subsidiary or the parent would get that export order. In fact, they could even compete for it.

Mr. McCain: We have not won very often in that argument, have we?

Mr. Korthals: I think we have won when we have had a strong Canadian treasury . . .

Mr. McCain: I see.

Mr. Korthals: . . . and when we have had a strong Canadian management but if we just have a branch plant and all the financial decisions are made outside of Canada, and it has a very weak Canadian board and a weak Canadian management, it is not even a contest.

Mr. McCain: Do you foresee any way that a difficulty such as this might be overcome by legislation?

Mr. Korthals: All that we are pointing out is just another small undefinable cost or risk in allowing foreign banking in Canada. That is why I think we should move slowly.

Mr. McCain: You prefer the agency to the bank itself. What benefits do you see accruing to Canada by limiting it to agencies? Could the agency not, in fact, accomplish many of the things that the branch itself could accomplish? The difference between the agency is that we really have no control over it, or do we, on a federal basis?

Mr. Korthals: You could allow provision under the Bank Act that a foreign bank could operate an agency and the regulations or the rules under the Inspector General could control the activities of that agency.

Mr. McCain: Would that be in conflict with existing provincial legislation?

Mr. Korthals: Yes, the foreign bank may prefer to stay as a provincial subsidiary but, if they felt the only way they were going to get full banking status would be by going for several years through the agency route, then I think many would still opt to go the agency route.

Mr. McCain: Would they be under the control of this legislation then or would they be under the control of provincial legislation, or is that yet to be determined?

Mr. Korthals: I think what you want to do is write the Bank Act in such a way that they would be under federal jurisdiction if they operated as an agency.

[Translation]

pendante. Un beau jour, un marché d'exportation s'ouvre dans un pays étranger et la filiale se trouve pour ou moins en concurrence avec sa société mère. Je peux vous assurer que, dans ce cas, il y a des débats très animés au sein de la société pour savoir laquelle des deux, la filiale canadienne ou la société mère, aura le bon de commande. En fait, elles pourraient même se faire concurrence.

M. McCain: Nous n'avons pas gagné très souvent à ce jeu-là, n'est-ce pas?

M. Korthals: Nous avons gagné lorsque nous avons une forte trésorerie canadienne . . .

M. McCain: Je vois.

M. Korthals: . . . et lorsque nous avons une gestion canadienne solide. Toutefois, si nous n'avons qu'une succursale et que toutes les décisions financières sont prises à l'étranger, que le conseil d'administration compte peu de Canadiens et que la gestion canadienne est faible, ce n'est même plus la peine de se poser la question.

M. McCain: Pensez-vous que ce genre de difficultés pourraient être résolues par la loi, d'une manière ou d'une autre?

M. Korthals: Nous voulons simplement vous faire comprendre qu'il s'agit là d'un coup ou d'un risque supplémentaire, faible certes, mais difficile à définir, lorsqu'on autorise l'implantation de banques étrangères au Canada. C'est la raison pour laquelle nous estimons qu'il faudrait procéder lentement.

M. McCain: Vous préféreriez que la banque étrangère s'implante au Canada sous la forme d'une agence. Quels avantages cela donnerait-il au Canada? Ne pensez-vous pas qu'une agence peut, en fait, exercer les mêmes activités qu'une succursale? La seule différence est que nous n'aurions vraiment pas de contrôle sur une agence au niveau fédéral.

M. Korthals: Vous pourriez très bien stipuler dans la loi qu'une banque étrangère peut se constituer en agence mais qu'elle sera soumise au contrôle de l'Inspecteur général.

M. McCain: Cela irait-il à l'encontre de certaines lois provinciales?

M. Korthals: Oui, et la banque étrangère préférera peut-être conserver son statut de filiale provinciale; toutefois, si elle estime que la seule façon d'obtenir le statut de banque à part entière est de se constituer en agence pendant plusieurs années, je pense qu'elle optera pour cette solution.

M. McCain: Ces agences seraient-elles régies par cette loi ou par des lois provinciales?

M. Korthals: Il vaudrait mieux que la Loi sur les banques soit libellée de telle façon que ces agences seraient régies par la législation fédérale.

• 1655

Mr. McCain: Do you have some fears about the monetary policy of Canada in the presence of foreign banks; the basic economic structure, the behaviour, of Canada under foreign banks? You are expressing a real concern as to the impact on

M. McCain: N'avez-vous pas quelques craintes à propos de la politique monétaire au Canada si on autorise les banques étrangères dans notre pays; je parle de la structure économique canadienne compte tenu de la présence des banques étrangè-

[Texte]

business and upon monetary and fiscal policy of the nation if foreign banks are permitted in under this act as at present.

Mr. Korthals: That is what our brief says.

Mr. McCain: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. McCain. Mr. Clarke.

Mr. Clarke: Thank you, Mr. Chairman. I note that the Toronto-Dominion Bank concludes they would just like to have agencies and not the subsidiary offices. What would they propose to do about the 45 subsidiary offices I think we just heard about in Toronto, for example?

Mr. Korthals: The way I suppose it might work is that the foreign banks that now operate as provincial subsidiaries would, if this bill were passed and had these provisions in it, apply for bank status under the act. The Inspector General or whoever is responsible for administering would have the power to say, "We will hear you. We suggest you first of all operate as an agency and these will be your constraints. We would like you to transfer the assets now in your sub into that agency." In that way it is more controllable and more reversible. As the reciprocity between the two countries or the two banking jurisdictions is negotiated and some experience is gained with the actual operating conditions under the negotiated reciprocity, you might eventually want to give it full banking status, but the slower you go the more control you will have. You are not going to give half your wealth the first night you meet a girl. Maybe I stand corrected there.

Mr. Clarke: I guess the answer to that, Mr. Chairman, is it depends how much you have got.

Mr. Korthals: I think we have quite a bit in Canada.

Mr. Clarke: It is your idea, I think, that there is not enough business to go around and that the performance of the Canadian banks would suffer. Is that in summary what you are suggesting?

Mr. Korthals: No, I do not think that is the case. I think the growth in corporate loans of the Canadian banks will be slowed if the foreign banks are allowed here without any constraints, and to some extent that will be a net loss to us. As we try to point out in our brief, we have broader concerns than just the business loss by the Canadian banks.

Mr. Clarke: I have not seen a reference in your brief to shareholders. How many shareholders does Toronto-Dominion Bank have now in Canada?

Mr. Korthals: I think it is around 18,000 to 20,000. We certainly have less than 5 per cent earned abroad. I believe it is in the neighbourhood of 2 per cent.

Mr. Clarke: What would be the largest individual Canadian holder?

Mr. Korthals: I beg your pardon?

[Traduction]

res. Vous vous inquiétez des incidences sur les affaires et sur la politique fiscale et monétaire de la présence des banques étrangères dans notre pays, ce que prévoit ce projet de loi.

M. Korthals: C'est ce que nous disons dans le mémoire.

M. McCain: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur McCain. A vous, monsieur Clarke.

M. Clarke: Merci, monsieur le président. Je remarque que la Banque Toronto Dominion conclut en disant qu'elle voudrait simplement avoir des agences et non pas des bureaux de filiales. Que propose-t-on à propos des 45 bureaux dont nous venons d'entendre parler pour Toronto?

M. Korthals: Si le présent projet de loi était adopté dans son état actuel, les banques étrangères qui ont actuellement des filiales dans les provinces devraient faire une demande de statut de banque aux termes de la loi. L'Inspecteur général ou les autorités responsables pourraient proposer à la banque en question d'ouvrir une agence et de respecter certaines limites. Ils pourraient lui demander de transférer des avoirs de la filiale à l'agence. Ainsi, il serait plus facile de contrôler la situation et aussi de la renverser. La question de la réciprocité entre les deux pays ou les deux juridictions bancaires sera négociée et par la suite, la banque pourra éventuellement obtenir le statut de banque à part entière; cependant, plus les choses se font lentement plus le contrôle est important. On n'offre pas la moitié de sa fortune à une amourette que l'on vient de rencontrer. Si je me trompe, qu'on me reprenne.

M. Clarke: Monsieur le président, pour répondre à cela, je dirai que cela dépend de ce dont on dispose.

M. Korthals: Je pense, que, au Canada, nous ne sommes pas dépourvus.

M. Clarke: Vous dites que je pense que les activités ne sont pas suffisamment importantes et que cela pourrait avoir une incidence néfaste sur les banques canadiennes. C'est bien cela, n'est-ce pas?

M. Korthals: Non, je ne le pense pas. La croissance des prêts que les banques canadiennes octroient aux entreprises se trouvera ralentie si on autorise les banques étrangères à s'installer dans notre pays sans aucune contrainte et, dans une certaine mesure, nous allons essayer des pertes nettes. Comme nous nous efforçons de le signaler dans notre mémoire, nos préoccupations ne se limitent pas aux pertes que devront essuyer les banques canadiennes dans le domaine des affaires.

M. Clarke: Dans votre mémoire, vous ne faites pas allusion aux actionnaires. Quel est le nombre des actionnaires de la Banque Toronto-Dominion au Canada?

M. Korthals: De 18,000 à 20,000 environ. Nos gains à l'étranger sont inférieurs à 5 p. 100. A peu près deux pour cent, je crois.

M. Clarke: Quel est le plus important actionnaire canadien?

M. Korthals: Pardon?

[Text]

Mr. Clarke: What would be the largest single Canadian holder, not an individual? What amount would the largest shareholder in Canada hold?

Mr. Korthals: It is well under 1 per cent but I really do not know if it is .3 per cent or .7 per cent I am sorry.

Mr. Clarke: Under 1 per cent is fine. I suppose there must be well over 100,000 if we take all the Canadian banks; well over 100,000 Canadians who own shares in these various banks.

Mr. Korthals: Two hundred thousand.

Mr. Clarke: Two hundred thousand. I was not sure that was it. Part of your concern must be for these Canadians who might have their holdings affected.

• 1700

Mr. Korthals: Certainly if we do not win the reciprocity feature, it would be very hurtful to our shareholders.

Mr. Clarke: What are the rules now that affect Canadian banks, for instance in California or in some others? You do not seem to have any trouble going down there and establishing.

Mr. Korthals: We do have a subsidiary in California with three branches. We have some constraints there. For example, the loans we can extend to any one borrower are only equal to 10 per cent of our capital there. In California our capital is in the order of \$10 million, so we are limited to \$1 million loans. The Bank of America has 40 per cent of the California market. The largest bank in Canada only has on the order of 24 or 26 per cent, somewhere in there.

Mr. Clarke: Has there been any attempt to keep you out of—again, just using it as an example—California?

Mr. Korthals: No. In the sense that we have to apply for each branch we open there and conform both to state and federal requirements—but that is it.

Mr. Clarke: And if Canada took a hard line on foreign banks in Canada, would you expect retaliatory action from other jurisdictions?

Mr. Korthals: Well, it would be an interesting question how you would determine reciprocity between what we do in California and what you apply to California. First of all, we can only operate in California. Does having access to that state constitute the same as them having access to the whole of Canada? I think it is a very difficult question.

Mr. McCain: You have access to only one state?

Mr. Korthals: Yes.

Mr. McCain: Excuse me.

If you are in one state, you cannot go to another one.

Mr. Korthals: That is right.

[Translation]

M. Clarke: Quel est le plus grand actionnaire canadien? Quel est le pourcentage d'actions qu'il détient?

M. Korthals: Bien moins de 1 p. 100 mais je ne sais pas vraiment si c'est 0.3 p. 100 ou 0.7 p. 100. Je suis désolé.

M. Clarke: Disons moins de 1 p. 100. Si l'on prend toutes les banques canadiennes, je suppose que cela fait beaucoup plus de 100,000. Beaucoup plus de 100,000 Canadiens qui détiennent des actions de ces diverses banques.

M. Korthals: Deux cent mille.

M. Clarke: Deux cent mille. Je n'en étais pas certain. Vous pensez bien sûr aux Canadiens dont la participation devra en souffrir.

M. Korthals: Assurément. Si nous ne pouvons pas bénéficier du principe de réciprocité, nos actionnaires en souffriront.

M. Clarke: A quelles règles les banques canadiennes établies par exemple en Californie ou ailleurs, sont-elles assujetties? Il ne semble pas y avoir de difficulté à ouvrir une banque en Californie.

M. Korthals: Nous avons une filiale et trois succursales en Californie. Néanmoins nous sommes assujettis à certaines restrictions. Par exemple, le montant maximal des prêts que nous sommes autorisés à consentir à un emprunteur ne peut dépasser 10 p. 100 de notre avoir là-bas. En Californie, nos éléments d'actif représentent environ 10 millions de dollars et nous ne pouvons donc pas consentir des prêts supérieurs à un million de dollars. La Bank of America cède 40 p. 100 du marché californien. La plus grande banque canadienne ne possède que 24 ou 26 p. 100 du marché.

M. Clarke: A-t-on essayé de vous empêcher de vous établir en Californie par exemple?

M. Korthals: Non. Chaque fois que nous voulons ouvrir une succursale, nous devons faire une demande et nous conformer aux exigences de l'état en question ainsi que du pouvoir fédéral.

M. Clarke: Si le Canada manifestait de l'intransigeance à l'égard de l'établissement des banques étrangères au Canada, pensez-vous que des mesures de représailles pourraient être exercées?

M. Korthals: Il serait intéressant de déterminer ce principe de réciprocité en comparant les restrictions qui nous sont imposées en Californie et celles qui sont imposées à cet état. Tout d'abord, il n'y a qu'en Californie que nous pouvons opérer des transactions. Les avantages que représente l'accès à la Californie peuvent-ils se comparer aux avantages que représente l'accès à l'ensemble du Canada? C'est une question extrêmement difficile.

M. McCain: Vous ne pouvez opérer que dans un seul état?

M. Korthals: Oui.

M. McCain: Excusez-moi.

Si vous êtes autorisés à vous établir dans un seul état, vous ne pouvez pas aller dans un autre?

M. Korthals: C'est exact.

[Texte]

Mr. Clarke: Compare it with England, now. You operate in England.

Mr. Korthals: We operate in England, but we do not operate much of an indigenous business in England. We have relatively few—the only accounts we really look after there are those of Canadian expatriates who live over there. Most of our British business is of an international banking nature.

Mr. Clarke: You mention also at the bottom of page 10 and the top of page 11 the problem that might develop...

Mr. Korthals: May I just comment on England, because it is an interesting example. We have heard about British banking regulations. But the question you have to ask yourself is does the presence of The Toronto-Dominion and the other Canadian banks and the other banks from around the world in London—is that a benefit to England, or a cost? And I would come out and say it is a decided benefit, because we create an international market which complements their international insurance and other services markets, and their shipping markets, and makes them a very focal point in trade. It helps in their travel. It helps their hotel business. In all respects it helps England. And yet the business we do is making loans to international corporations or shipping companies, or airlines, or country risks. That is what the market there is all about. We are not taking it out of England. We are just operating out of England. So it is of terrific benefit to the country. That is not what is going to happen in Canada.

Mr. Clarke: Because the...

Mr. Korthals: It is not going to be an international market here, we do not think. There is a bank which does feel that will happen. New York has not been able to duplicate the international market which exists in London. Paris has not; Brussels, Antwerp, Amsterdam. It is only sometimes when you slip a time zone that you can get it, maybe as in a Singapore or Hong Kong.

Mr. Clarke: Yes, I was going to ask about your worry that the laws of the home country—how do you put it in here:

Rasminski clearly recognized the possibility that extraterritorial application of U.S. law or indeed the laws of any other foreign country might prevent banks of that country operating in Canada from complying with requests of not only the Governor of the Bank of Canada but also the Minister of Finance or the Inspector General of Banks.

Now, how serious a problem might that be? I am recalling the trouble we had in trying to get information from Swiss Bank in connection with the atomic energy problems of two years ago. How might that affect the foreign banks or the banking industry here, and does the reciprocal pose a problem for Canadian banks operating outside Canada?

Mr. Korthals: This is not a problem that pertains to the banking industry. This is really a problem that pertains to Canada itself. If Canada wants to have information on accounts outside and cannot get those, it is a problem that

[Traduction]

M. Clarke: Nous pouvons comparer la situation avec l'Angleterre. Je crois que vous faites des transactions en Angleterre.

M. Korthals: Oui, mais nous ne sommes pas très actifs dans ce pays. Nous nous occupons exclusivement des comptes des Canadiens qui résident en Angleterre. Les autres services bancaires que nous offrons en Angleterre sont de nature internationale.

M. Clarke: Au bas de la page 10 et en haut de la page 11, vous parlez du problème qui risque de...

M. Korthals: J'aimerais faire une remarque au sujet de l'Angleterre, car la comparaison est intéressante. Nous avons entendu parler du règlement bancaire du Royaume Uni. Mais nous devons nous demander si la présence de la Banque Toronto-Dominion ou d'autres banques canadiennes et étrangères à Londres représente un avantage ou non pour l'Angleterre? Selon moi, il s'agit incontestablement d'un avantage car ces banques créent un marché international qui vient élargir le marché national et international de l'assurance, du transport etc., ce qui améliore la position commerciale de l'Angleterre. L'industrie touristique et hôtelière est favorisée. L'Angleterre gagne à tout coup. Cependant, nous courons des risques en consentant des prêts à des sociétés internationales, à des compagnies de navigation, à des compagnies aériennes ou encore au pays lui-même. Voilà le marché auquel nous nous adressons. Ces prêts restent en Angleterre. Nous nous contentons de surveiller les transactions depuis l'extérieur. C'est un avantage extraordinaire pour le pays, et je ne pense pas que cela puisse être le cas pour le Canada.

M. Clarke: Parce que...

M. Korthals: Nous croyons que le marché canadien ne deviendra jamais un marché international. Une seule banque se montre optimiste. Comme marché international, New York, Paris, Bruxelles, Anvers, et Amsterdam n'ont pas réussi à dépasser Londres. Il faut franchir quelques fuseaux horaires de plus et aller jusqu'à Singapour ou Hong Kong.

M. Clarke: Vous semblez craindre que les lois du pays hôte... voyons, comment dites-vous cela:

M. Rasminski voyait clairement la possibilité d'application extraterritoriale de lois américaines, ou même, à ce titre, de lois d'autres pays interdisant aux banques des pays en question exerçant des activités au Canada, de se conformer non seulement aux demandes du gouverneur de la Banque du Canada, mais aussi du ministre des Finances ou de l'inspecteur général des banques.

S'agit-il d'un problème grave? Je me souviens des difficultés qu'on a eues il y a deux ans à obtenir de la Banque de Suisse des données sur l'énergie atomique. Quel sera l'effet sur les banques étrangères et canadiennes et la réciprocité pose-t-elle un problème aux banques canadiennes faisant affaire à l'étranger?

M. Korthals: Ce n'est pas un problème qui touche le secteur bancaire. C'est un problème qui touche le Canada dans son ensemble. Si l'on refuse au Canada l'accès aux comptes tenus à l'extérieur du pays, c'est un problème qui touche tout le pays;

[Text]

belongs to our country; it is not a problem of Canadian banks per se.

We point that out as a national concern. Most of our concerns are really not so much from our own bank's point of view or necessarily our industry, we just think they are from a national point of view. We are not going to make this decision.

Mr. Clarke: I suppose Canada could inquire about rules of the home country of any bank before allowing it to operate.

Mr. Korthals: Yes.

Mr. Clarke: All right, Mr. Chairman. Thank you very much.

The Chairman: Thank you, Mr. Clarke. I have two other names for the first round. They are not present; they have been called to other committees. I will now recognize Mr. Clermont for a second round.

M. Clermont: Merci, monsieur le président.

Mes questions ne concernent pas le mémoire des représentants de la Banque Toronto-Dominion, mais celle-ci a des succursales dans l'Ouest canadien. Or, présentement, d'après l'article 88 de la Loi sur les banques, une conserverie ou un conditionneur peut emprunter. Dans le Bill C-15, cela serait l'article 177. Un représentant de la Fédération des agriculteurs du Canada et des représentants de l'Association canadienne des éleveurs de bétail nous ont fait des représentations. Présentement, certains producteurs agricoles peuvent bénéficier d'une priorité jusqu'à concurrence de \$7,500. Les représentants de la Fédération des agriculteurs du Canada ont mentionné avec raison que ce chiffre qui était vu comme suffisant en 1967, était aujourd'hui complètement dépassé. Et dans leur mémoire, ils nous disaient que le montant devrait être de \$25,000. Les représentants de l'Association canadienne des éleveurs de bétail eux, ont recommandé que le plein montant de la vente soit considéré comme une dette prioritaire. Ils ont donc recommandé au Comité que les banques ne pourraient pas prendre comme garantie, du bétail qu'un éleveur avait vendu mais qui n'avait pas été payé. Je leur ai posé quelques questions et, une entre autres à savoir s'ils ne craignaient pas que sans plafond comme c'est le cas aujourd'hui, mais beaucoup plus élevé à cause de la situation qui existe en 1979, les banques pourraient hésiter à faire des prêts à un propriétaire ou des propriétaires d'une conserverie, ou à un ou des propriétaires de conditionneurs.

Monsieur le président, j'aimerais connaître les opinions des représentants de la Banque Toronto-Dominion. Quelle serait leur réaction à une telle modification de l'article 88 de la Loi sur les banques qui aujourd'hui, dans le bill C-15, est l'article 177?

• 1710

Mr. Korthals: I wonder if I might ask Mr. Carman to answer. It is a good question and a difficult one to answer.

The Chairman: Mr. Carman.

Mr. Carman: Mr. Chairman, actually our concern, as it relates to the cattlemen's brief, is that if we gave an open-

[Translation]

ce n'est pas le problème des banques canadiennes comme telles.

C'est l'un des problèmes auquel le pays fait face. La plupart d'entre eux ne touchent pas forcément notre banque ou le secteur bancaire, mais tout le pays. Ce n'est pas à nous de prendre la décision.

M. Clarke: J'imagine que les banques canadiennes pourraient se renseigner sur les règlements en vigueur dans d'autres pays avant de s'y installer.

M. Korthals: Oui.

M. Clarke: C'est tout, monsieur le président. Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Clarke. J'ai deux autres noms sur ma liste pour le premier tour. Ils sont absents; ils ont été appelés à siéger à d'autres comités. Je donne la parole à M. Clermont, pour le deuxième tour.

Mr. Clermont: Thank you, Mr. Chairman.

My questions do not deal with the brief submitted by representatives of the Toronto Dominion Bank. The bank, however, does have branches in the west. Now, Section 88 of the present Bank Act deals with loans to meat processors and packers. This becomes Section 177 in Bill C-15. Representatives of the Federation of Agriculture and the Canadian Cattlemen's Association appeared before the Committee. As things now stand, certain agricultural producers can benefit from priority rights worth up to \$7,500. Representatives from the Federation of Agriculture are right in saying that while this amount was deemed adequate in 1967, it is now completely outdated. They stated in their brief that it should be raised to \$25,000. Representatives of the Canadian Cattlemen's Association recommended that the entire amount of the sale be considered as a priority debt. They recommended that banks not be allowed to take as security cattle that has been bought but not paid for. I asked them whether they were not afraid that, without the ceiling that now exists and would be raised to meet current needs, banks might hesitate to make loans to meat packers or meat processors.

Mr. Chairman, I would like representatives of the Toronto Dominion Bank to tell us what their reaction would be to amending Section 88 of the present bank act or section 177 of Bill C-15 in this way?

M. Korthals: C'est une bonne question, mais il est difficile d'y répondre et si vous le permettez je vais demander à M. Carman de le faire.

Le président: Monsieur Carman.

M. Carman: Monsieur le président, en ce qui concerne le mémoire présenté par les éleveurs, nous craignons qu'en accor-

[Texte]

ended priority on Section 88 security this might just be the first step. In other words, the mines, the forests, the fishermen, whatever, will also be asking for the same privilege. Certainly, if the cattlemen had the open-ended priority we would have concerns about the loans we make to the food processors, who are borrowing under Section 88 security, because there would really not be any way that we could determine at any given time what our security was.

We are very sympathetic actually, I think, as an industry, to the needs of the farm element that deals in perishable produce. I think they do not have the same privilege of selection as to where they deliver their produce and there is a certain time limitation on the amount of time available to them to process it, so they should have a prior right in that situation; but the same condition does not exist as far as the cattlemen are concerned. It is also my understanding that when cattle are delivered to market it is quite often cash on the barrelhead, particularly if they are going to auctions. They have the option also of being able to select a food producer per se, a packer or whatever, who does have sufficient financial strength that they will be protected. So I do not think the same condition exists as far as protection for priority for the cattlemen as exists for the producers of perishable goods.

M. Clermont: Monsieur le président, les remarques que le témoin vient de nous donner m'étonnent quelque peu, parce que selon les représentants de l'Association, ils étaient très inquiets, il disaient que dans certains cas, le coût d'une livraison pouvait se situer entre 25 et \$30,000 et ils informaient les membres de ce comité que les choses étant ce qu'elles sont présentement, en vertu de la Loi actuelle sur les banques, ils sont au sixième ou au septième rang en ce qui a trait à la sécurité. Et maintenant, le témoin nous laisse entendre que la situation actuelle des éleveurs de bétail ne semble pas aussi grave qu'on nous l'aurait laissé entendre à ce comité la semaine dernière.

Mr. Carman: Mr. Chairman, perhaps I could explain that a little bit more. When cattle are delivered to a packing house, if the terms are not cash, it is recognized that the cattle could be butchered and become part of the inventory of the packer; then should that packer go into bankruptcy, it would be a situation where they would be ordinary creditors ranking behind taxes and wages and these other things. I do not know where they get the sixth or seventh as far as the lineup is concerned, but they are down the line quite a bit. I think again it is a case where, before they deliver, they should ensure who they are dealing with, and the same option is open to them as is open to anyone who is selling goods to anyone—when it comes right down to it.

I guess what I am saying, and the way the banking industry has put it, is that the same options are not open on perishable goods as are open on cattle, where you can sell to a responsible source.

M. Clermont: Monsieur le président, vous vous souvenez sans doute qu'on nous a même dit que parfois une vente peut

[Traduction]

dant la priorité aux représentants, dans l'article 88 portant sur les valeurs mobilières, on peut ouvrir bien des portes. Autrement dit, des membres de l'industrie minière de l'industrie forestière, ou du secteur de la pêche ne manqueront pas de demander le même privilège. Si les éleveurs bénéficiaient de cette priorité, nous aurions des craintes au sujet des prêts que nous accordons aux entreprises de transformation des produits alimentaires, qui empruntent aux termes de l'article 88 portant sur les valeurs mobilières, car nous n'aurions vraiment aucun moyen de déterminer à un moment donné en quoi consiste notre valeur mobilière.

En fait, nous comprenons vraiment les besoins du secteur agricole, dont le commerce porte sur des denrées périssables. Ils ne jouissent pas du même privilège de choisir l'endroit où ils livreront leurs produits, car le facteur temps entre en ligne de compte, aussi devraient-ils avoir la priorité en pareil cas. Cependant, les éleveurs ne se trouvent pas dans la même situation. Je crois en outre que les éleveurs sont très souvent payés comptant au moment où ils livrent leurs bêtes au marché, surtout dans le cas des ventes à l'encan. Ils peuvent également choisir parmi les grands abattoirs ou les grossistes en viandes, dont la situation financière est assez forte pour les protéger. Je ne crois donc pas que cette priorité soit nécessaire pour protéger les éleveurs comme elle l'est pour les producteurs de denrées périssables.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, I am somewhat surprised by the remarks just given by the witness, because according to the Association's representatives, they were very much concerned. They said that in some cases, the cost of one load of cattle could reach \$25,000 or even \$30,000 and they informed the members of this Committee that things being what they are right now, under the existing Bank Act, they rank only sixth or seventh as far as security is concerned. And now, the witness seems to be saying that cattlemen are not in such a bad situation as we were told in this Committee last week.

M. Carman: Monsieur le président, je vais expliquer cela un peu mieux. Lorsque les animaux de boucherie arrivent à destination, il est entendu que s'il n'y a pas paiement comptant, on peut les abattre et les inclure dans l'inventaire de l'abattoir. Ensuite, si l'entreprise fait faillite, les éleveurs seraient considérés comme des créanciers ordinaires venant après les impôts et les salaires, et ainsi de suite. J'ignore comment ils ont déterminé qu'ils étaient au sixième ou au septième rang, mais je sais qu'ils sont au bas de la liste. En fait, je pense qu'avant de livrer leurs bêtes, les éleveurs devraient se renseigner sur l'acheteur, tout comme n'importe quel vendeur peut le faire.

Je veux simplement dire qu'en ce qui concerne le secteur bancaire, ceux qui vendent des denrées périssables n'ont pas les mêmes possibilités que les éleveurs, qui peuvent vendre à une entreprise solvable.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, you will probably recall that we were told that sometimes a sale can occur on a simple

[Text]

se faire à l'occasion d'un appel téléphonique ou à la suite d'une rencontre ou de l'échange d'une poignée de main.

Mr. Carman: I am not just clear, Mr. Chairman, whether this is in the field. Quite often cattle are sold at auction, which can be done with a handshake; but from my recall of Western experience, usually a cheque changes hands with the handshake. Further to that, there is the privilege, in Ontario, of selling through bonded arrangements, which protects them again. So there are these protections available to the cattle-men, which are not available to producers of perishable produce.

M. Clermont: Merci monsieur le président.

Le président: Merci monsieur Clermont. Mr. Stevens.

Mr. Stevens: Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Chairman, we have had an opportunity to read some of the paragraphs in the Toronto Dominion brief and it is a most interesting brief, especially if we compare it to some of the other testimony that we have had concerning foreign bank entries into Canada. I notice at page 6 the point is made and I quote:

Foreign banks operating in Canada will devote their skills to developing business relationships with large corporations, particularly with Canada's many foreign-owned subsidiaries.

We have the Fuji Bank next door to us giving evidence as to why they would like to be in Canada and as part of their testimony they gave us their annual report that indicates their group represents 9 per cent of the gross national product in Japan. In other words, the various industrial, manufacturing and trading companies that they are connected with have an aggregate volume of about 9 per cent.

I was wondering whether our witnesses could shed any light on what has been the practice in respect of some of the foreign banking activities in Canada to date. Have you any evidence that, in fact, some of the 35 foreign banking operations in this country that have gross assets of almost \$4 billion have been, in effect, favouring or specializing in trade with subsidiaries of companies that come from their place of domicile?

Mr. Korthals: Especially in the Japanese case, that is very pronounced. It is interesting the foreign banks that have had the greatest success in California are the Japanese banks and, of course, the Japanese have had a very successful export market to California. Through their car dealers and electronics sales they have been able to develop quite a major banking business in California with their own manufacturing companies.

Mr. Stevens: Can you give us any percentage as to what part of their business in California would be related to their manufacturing home-oriented companies as opposed to what you would regard as more normal domestic California business?

Mr. Korthals: I think you should ask the Japanese banks that question, really. I do not feel that I am . . .

Mr. Stevens: Is that what Mr. Peters said?

[Translation]

telephone call or after a meeting, or even after simply shaking hands.

M. Carman: Je ne sais pas très bien, monsieur le président, s'il en va ainsi. Les bêtes sont le plus souvent vendues à l'encan, où l'on peut conclure une transaction sur une simple poignée de main, mais si je me souviens bien de ce que j'ai vu dans l'Ouest, la poignée de main sert souvent pour remettre un chèque. En outre, en Ontario, il est possible de vendre sur dépôt, ce qui assure encore une protection. Les éleveurs disposent donc de ces sauvegardes, alors qu'il n'en va pas de même pour les producteurs de denrées périssables.

Mr. Clermont: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Clermont. Monsieur Stevens.

M. Stevens: Merci, monsieur le président.

Monsieur le président, nous avons eu l'occasion de lire certains paragraphes du mémoire de la Banque Toronto-Dominion, mémoire très intéressant, particulièrement si on le compare à certains des autres témoignages que nous avons reçus à propos de l'entrée des banques étrangères au Canada. Je cite un argument présenté à la page 4:

... les banques étrangères établies au Canada consacreront tous leurs talents à l'expansion des rapports commerciaux avec les grandes sociétés, et particulièrement avec les filiales canadiennes de sociétés étrangères.

Dans la salle d'à côté, les représentants de la Fuji Bank sont en train d'expliquer pourquoi ils voudraient s'installer au Canada et au cours de leur témoignage, ils nous ont donné leur rapport annuel indiquant que ce groupe compte pour 9 p. 100 du produit national brut du Japon. Autrement dit, les diverses entreprises industrielles et commerciales auxquelles cette banque est reliée comptent pour 9 p. 100 du PNB.

Nos témoins pourraient-ils nous parler des pratiques en vigueur à l'égard de certaines des activités des banques étrangères au Canada? Savez-vous si certaines des 35 institutions bancaires étrangères du pays et dont l'actif brut frise les 4 milliards de dollars ont, de fait, favorisé certaines entreprises ou si elles se sont spécialisées dans les transactions avec les filiales de sociétés originaires de leur propre pays?

M. Korthals: Cela est très évident, particulièrement pour les Japonais. Il est intéressant de constater que les banques étrangères ayant le mieux réussi en Californie sont les banques japonaises et, partant, les exportations japonaises vers la Californie sont très florissantes. Grâce à leurs concessionnaires d'automobiles et à leurs ventes de produits électroniques, elles ont été en mesure de s'approprier une bonne part des transactions bancaires en Californie avec leurs propres sociétés industrielles.

M. Stevens: Pourriez-vous nous dire quel pourcentage de leurs transactions californiennes sont conclues avec les filiales de sociétés japonaises installées là-bas, par rapport à celles conclues avec des sociétés d'origine californienne?

M. Korthals: A mon avis, vous devriez poser cette question aux banques japonaises. Je ne me crois pas . . .

M. Stevens: Est-ce bien ce qu'a dit M. Peters?

[Texte]

Mr. Korthals: Yes, that is what I was going to say.

I do not have the information anyway and I would have to do quite a bit of research.

Mr. Stevens: No, the reason I asked you that is the Japanese banks have been giving the other impression, that in fact the bulk of their business is not oriented to their own companies, it is more of a general nature.

We have Mr. Lloyd here from Barclays and they are active in California. Maybe he could give us some insight into that.

Let me deal with the other question, then. I read your brief with interest as to where you feel that the problems in dealing, say, in Japan or in Switzerland would lie—you use those two countries—in that you feel that there is so little Canadian penetration there in a corporate sense that there would be a very unfair contrast. Could you elaborate more on that? Has the Toronto-Dominion tried to develop a banking activity in Japan and have you sensed that there is a pretty steep hill to go up?

The Chairman: We had some comments on that earlier, Mr. Stevens, but if the witnesses want to comment further, I see no objection.

Mr. Korthals: We have a representative office there, but we have not been able to go any further than that to this day. It is also going to be a really tough market to crack.

I was watching television in November on a Sunday night and one third of the ads were for Japanese consumer products, by number. I would bet that if you were sitting in Japan on a Sunday night you would not see too many Canadian products advertised. I think that is the problem.

Mr. Stevens: Mr. Chairman, I think it would be interesting if the Committee could get some evidence as to the evolution that is taking place in Canadian banking. Have you given any testimony as to what, in your own bank's case, has been the percentage of foreign and domestic activity currently compared to, say, 10 years ago? Have we had some evidence on that?

The Chairman: I think there were some figures that you may want, further to what you want.

Mr. Korthals: I think we have a five-year comparison in our annual statement which is the only information I have with me. Do you want to ask me another question while I am looking?

Mr. Stevens: Well, in addition to your international or your non-Canadian activity as compared with your Canadian activity, perhaps you can tell us, as far as the Canadian activity is concerned, what, if any, have been the changes in your mix? How much are you into mortgage activity, how much into personal loan activity?

I notice that your rates are up to 21 per cent now on personal loans. Could you give us a handle, both internationally and domestically, on how your banking activity has been evolving? Also, within your bank, are you putting a greater

[Traduction]

M. Korthals: Oui, j'allais justement le dire.

De toute façon, je n'ai pas ces renseignements et il me faudrait faire des recherches considérables.

M. Stevens: Si je vous pose cette question, c'est que les sociétés japonaises nous ont dit le contraire, c'est-à-dire qu'en fait, la plupart de leurs transactions ne sont pas orientées vers leurs propres sociétés, mais sont plutôt de nature générale.

M. Lloyd de la Barclays est présent ici, et sa société fait des affaires en Californie. Il pourrait peut-être nous parler un peu de cette question.

Alors, j'aborde l'autre question. Je suis intéressé à cette partie de votre mémoire où vous dites qu'à votre avis, l'implantation au Japon ou en Suisse—vous parlez de ces deux pays—serait difficile parce que les sociétés canadiennes se sont très peu engagées dans ces marchés et qu'en comparaison ne serait pas juste. Pourriez-vous expliciter? La Banque Toronto Dominion a-t-elle essayé de s'implanter au Japon et avez-vous jugé que c'était là une entreprise très difficile?

Le président: Monsieur Stevens, nous avons abordé cette question tout à l'heure, mais si le témoin veut en parler encore, je ne m'y oppose pas.

M. Korthals: Nous avons ouvert un bureau de représentation au Japon, mais à ce jour, nous n'avons pu faire plus. Ce marché sera très difficile à pénétrer.

Par un dimanche soir de novembre, j'écoutais la télévision et un tiers de la réclame portait sur des produits de consommation fabriqués au Japon; j'ai bien compté. Je parie que si vous écoutiez la télévision au Japon, dimanche soir, vous ne verriez pas tellement de publicité de produits canadiens. Je crois que c'est là le problème.

M. Stevens: Monsieur le président, je crois qu'il serait intéressant que ce comité entende des témoignages sur l'évolution en cours dans les banques canadiennes. Pour ce qui est de votre banque, avez-vous donné des renseignements au sujet de la répartition actuelle de vos activités entre l'étranger et le marché national par opposition à ce qui se passait il y a dix ans? Y a-t-il eu des témoignages là-dessus?

Le président: Je crois qu'on a présenté certains chiffres que vous voudrez sans doute consulter car il porte sur le sujet que vous venez d'aborder.

M. Korthals: Je crois que notre revenu annuel comporte une analyse comparative échelonnée sur cinq ans et qui constitue le seul document que j'ai ici. Voulez-vous me poser une autre question pendant que je feuillette ma documentation?

M. Stevens: Bon. En plus de vos activités internationales ou non canadiennes comparées à vos activités canadiennes, pouvez-vous nous dire, pour ce qui est de vos activités sur le marché national, s'il y a eu des changements dans leur composition? Quelle part de ces activités constitue le domaine hypothécaire, quelle proportion des prêts aux particuliers?

Je remarque que vos taux ont augmenté pour s'établir actuellement à 21 p. 100 dans le domaine des prêts aux particuliers. Pouvez-vous donc nous donner une idée de l'évolution de vos activités bancaires internationales et nationales?

[Text]

stress on such things as personal loans compared to 10 years ago?

Mr. Korthals: Well, on the international question, over the last five years our domestic business, as a percentage of our total business, has gone from 71 per cent to 71.5 per cent to 71 per cent—virtually unchanged. Our international business with nonresidents has gone from 22 per cent to 24.5 per cent and our international business with Canadian residents went from 6 per cent to 4 per cent.

On the mix of our loans, domestically, I would say that in more recent years, we have had more rapid growth in loans to individuals, either by mortgages, revolving credit or term credit, than we have had to business.

I hope I can prove that. It is in this statement somewhere. You would not know that I had worked on it by the way I cannot find anything.

Mr. Stevens: Without delaying the Committee, Mr. Chairman, perhaps if we could get that information in due course it could be appended to these *Minutes*.

Mr. Korthals: I have it here. Our loans to individuals have gone in the last five years from 24 to 27 per cent of our total Canadian-currency loans. Our mortgages have gone from 13 to 16 per cent of our assets, and the decline has really taken place in commercial and manufacturing loans.

Mr. Stevens: Mr. Chairman, the reason that I referred to the past 10 years is that in view of the revision in 1967 it would be interesting to see what has been the banks change of mix, both domestically and internationally, and also within their own loan position. Perhaps we could be furnished with that contrast—1978, if you like, with 1967—as to what has been the change in the banking mix.

A further question though, I would like . . .

Mr. Korthals: May I ask if you would like that for our own bank or for the whole industry?

Mr. Stevens: Some place it would be nice to get it for the whole industry. If your bank could supply us with the information for the other banks, that will make it a lot easier.

Mr. Korthals: I think the Bankers' Association can do that.

The Chairman: Maybe you will find, Mr. Stevens, that we have some charts that will be of some help to you that were filed with this Subcommittee last night.

Mr. Stevens: By whom?

The Chairman: I have the Association of Canadian Financial Corporations . . .

Mr. Clermont: They were not recorded, Mr. Chairman.

[Translation]

Pouvez-vous aussi nous dire si au sein de votre institution vous accordez davantage d'importance à des choses comme les prêts aux particuliers qu'il y a dix ans?

M. Korthals: Eh bien, ces cinq dernières années, nos affaires sur le marché international n'ont pratiquement pas augmenté passant de 71 p. 100 à 71.5 p. 100. Quant à notre commerce national auprès des non-résidents il a enregistré une hausse, passant de 22 p. 100 à 24.5 p. 100; pour ce qui est de nos affaires internationales auprès des résidents canadiens elles ont accusé une baisse, passant de 6 p. 100 à 4 p. 100.

Passons au sujet de la répartition de nos prêts sur le marché national. D'après moi, ces dernières années, c'est dans le domaine des prêts aux particuliers que nous avons connu notre croissance la plus rapide, que ce prêts aient pris la forme d'hypothèques ou de crédits renouvelables ou à terme fixe.

Je crois pouvoir démontrer cela au moyen de mon relevé de comptes. A me voir incapable de retrouver quoi que ce soit, on ne croirait pas que j'ai participé à la préparation de ce travail.

M. Stevens: Je ne veux pas retarder le travail du comité, monsieur le président; on pourrait peut-être nous communiquer ces renseignements en temps et lieu après quoi on pourrait les annexer au procès-verbal.

M. Korthals: J'y suis. Ces cinq dernières années, nos prêts aux particuliers ont passé de 24 à 27 p. 100 du total de nos prêts accordés en devises canadiennes. Nos crédits hypothécaires ont également augmenté, passant de 13 p. 100 à 16 p. 100 de notre actif tandis que nous avons accusé une baisse dans le domaine des prêts commerciaux et des prêts accordés aux entreprises de fabrication.

M. Stevens: Monsieur le président, si j'ai mentionné ces 10 dernières années, c'est qu'il serait intéressant à la lumière du remaniement de 1967, de voir comment a évolué la répartition des activités sur le marché national et international et également de voir la répartition selon le genre de prêts au sein de cette activité. On pourrait nous fournir les données comparatives de 1967 et 1978, si vous le voulez, afin de connaître l'évolution de la répartition des services bancaires.

J'aimerais toutefois poser une autre question . . .

M. Korthals: J'aimerais savoir si vous voulez ces données pour notre banque ou pour l'ensemble du secteur bancaire?

M. Stevens: Il serait intéressant d'avoir des chiffres relatifs à l'ensemble du secteur. Si votre société pouvait nous fournir ces renseignements au sujet des autres banques, cela faciliterait de beaucoup notre tâche.

M. Korthals: Je crois que l'Association des banquiers est en mesure de faire cela.

Le président: Monsieur Stevens, certains graphiques que nous avons déposés auprès du sous-comité hier soir vous seront peut-être d'une certaine utilité.

M. Stevens: Qui les a déposés?

Le président: J'ai ici l'Association des compagnies financières canadiennes . . .

M. Clermont: Ces données n'ont pas été consignées au procès-verbal, monsieur le président.

[Texte]

The Chairman: I said they were filed; I did not say they were recorded. They were filed with this Committee and they are available to the members of the Committee that were there at that time.

Mr. Stevens: It would be interesting to get it from the Bankers' Association.

The Chairman: I have no objection but I was just informing you of what took place before the Committee.

Mr. Stevens: My follow-up question then is, in the case of Toronto-Dominion, what do you anticipate for the next five years? You have given us the back five years. To what extent do you feel that your domestic business will stay relatively the same in relation to your international business? Or would you see a greater international activity?

Mr. Korthals: The way we see it now is that we would not change the balance greatly. But if we were vulnerable in our whole market to foreign banks we would have to re-assess that. Whether we would ever go as far as Citycorp, which makes more money in Brazil than they do in America, I do not know. Clearly we have to find an opportunity for our people. We would like to continue to grow and look after our shareholders, and if we cannot find it here, we increasingly will turn abroad—providing we can find the opportunities there.

Mr. Stevens: I do not want to put words into your mouth, but are you in effect saying that a consequence of aggressive foreign bank activity in Canada might well be a tendency on your part to go more international than would be your present inclination or perhaps even your wish?

Mr. Korthals: Yes, that is a scenario you could sketch. It is something that we could discuss and debate and see if we could be successful at—that the policy management would have to consider pretty seriously.

Mr. Stevens: Mr. Chairman, if I could get some comment on this.

Can you tell us of any experience in other countries where domestic banks become more and more active in an international activity to the point that, for example, they have 70, 80, certainly 90 per cent of their activities international, more and more the mind of the bank—the head office may stay in the country of incorporation, but more and more the mind of the bank starts to shift to where their big activity is? And if so, can you give us any examples of where in fact the executive offices to all intents and purposes have shifted to a foreign jurisdiction, notwithstanding the head office of the bank being in some locality? I am referring to the situation we have in Canada with some of our corporations, where Massey is certainly a Canadian incorporated company but most of their activity is outside Canada and many people feel it is not really a Canadian company in the sense that it once was. Moore Corporation Limited perhaps the same; Seagram's. In our own Canadian banking situation, the Royal Bank was incorporated in the Maritimes and is now operating out of Montreal and

[Traduction]

Le président: J'ai dit qu'elles ont été déposées et non qu'elles ont été inscrites. Elles ont été déposées auprès de notre comité et sont à la disposition des membres du comité qui étaient présents alors.

M. Stevens: Il serait intéressant d'obtenir cela de la part de l'Association des banquiers.

Le président: Je ne m'y oppose pas mais je viens de vous dire ce qui s'est passé en comité.

M. Stevens: J'en arrive à ma seconde question: pour ce qui est de la Banque Toronto-Dominion, que prévoyez-vous pour les cinq prochaines années? Vous nous avez parlé des cinq dernières années. Dans quelle mesure prévoyez-vous que la proportion de vos affaires nationales demeurera relativement la même par rapport à votre commerce international? Prévoyez-vous au contraire, une intensification de vos activités internationales?

M. Korthals: A notre avis, nous ne modifierons pas sensiblement les proportions. Toutefois, si l'ensemble de notre marché devenait vulnérable en raison de la présence des banques étrangères, il nous faudrait réévaluer la situation. Je ne sais toutefois pas si nous irions aussi loin que la société Citycorp qui gagne plus d'argent au Brésil qu'elle ne le fait aux États-Unis. Nous devons offrir des avantages aux Canadiens. Nous voudrions nous agrandir et conserver nos actionnaires, et si cela n'est pas possible au Canada nous nous tournerons de plus en plus vers l'étranger, pourvu que nous puissions y trouver des débouchés.

M. Stevens: Je ne voudrais pas vous faire dire ce que vous n'avez pas dit, que la tendance des banques canadiennes à se tourner vers l'extérieur soit une conséquence directe du dynamisme des activités des banques étrangères au Canada?

M. Korthals: Cela est probable. Nous pourrions en discuter et c'est là une question que la direction de l'élaboration des politiques devrait prendre très au sérieux.

M. Stevens: Monsieur le président, je voudrais obtenir certaines précisions sur ce point.

Savez-vous s'il existe un autre pays dont les banques nationales jouent un rôle de plus en plus actif sur le marché international, au point de réaliser jusqu'à 70, 80 ou même 90 p. 100 de leurs transactions au niveau international, et de déplacer petit à petit les cadres de la banque dans le pays où elle est le plus active, bien que le siège social reste officiellement dans le pays où la Banque a été constituée? Nous avons par exemple au Canada le cas de la Société Massey qui a été constituée en société canadienne mais dont l'essentiel des activités se font à l'étranger. Pour beaucoup, cette société n'est plus la même. Le cas de Moore Corporation Limited et même peut-être de Seagram est le même. En ce qui concerne les banques canadiennes, la Banque Royale a été constituée en banque dans les provinces Maritimes et opère actuellement à partir de Montréal et de Toronto. Le siège social de la Banque de la Nouvelle-Écosse se trouve toujours à Halifax, bien que pour beaucoup de gens, les décisions soient prises à Toronto. Je voudrais savoir si ce phénomène se produit également à l'éche-

[Text]

Toronto. The Bank of Nova Scotia still technically say their head office is in Halifax, and yet most people would think the decisions are being made in Toronto. So really what I am saying is does this happen internationally too, where if a bank gets overly internationally oriented, you will find that in fact the mind of the bank goes that way, as opposed to staying in the domestic jurisdiction where it is incorporated.

Mr. Korthals: I do not think any bank has moved its executive office, but it certainly has moved a large part of its day-to-day credit and investment decision-making to the scene where the action is. I guess if you could move it to a sunny clime, and you had the right tax treatment and you could structure operationally, you might consider doing that. But I think that is a long way off in Canada. I cannot think of a precedent, though.

The Chairman: Thank you, Mr. Stevens. Mr. Lambert.

Mr. Lambert (Edmonton West): Yes, I would like to turn to a subject no one has commented on and no one has questioned, and that is the Canadian Payments Association—what your views are on that body, as proposed, since this is going to be the heart and core of the clearing system, with a lot of power over banks, because you are going to have a chairman who will be an officer of the Bank of Canada—the first time the clearing system has ever had anybody from the Bank of Canada and the banks themselves cannot act as their own, shall we say, policing body. What do you feel should be the proportion of representatives from the chartered banks—that is, the Schedule A banks—on this board? And what about those from the near-banks or other financial institutions which are going to be entitled to apply? We have nothing in the bill to show this—and I do not recall seeing any regulations, although the membership of the board is to be determined by regulation.

• 1730

Mr. Korthals: Of course, one of the problems I have answering you is that I am not clear in my own mind yet exactly how the Canadian Payments Association is going to function. I think, on a hypothetical basis, you have to distinguish between, really, two activities. One is the actual settlement of the I.O.U.s between institutions; that is just a final clearing which is not very cumbersome. I know that presently it takes place in a very small room. I think our total cost of settling between us—I do not know if we even spend \$100,000 a year between all the banks on it. It is a very simple little mechanism.

And then there is an enormous part of our activity, most of which takes place in the evenings, where we really get all the paper that represents the transactions, which has to be sorted, and batched, and balanced, and carted over. Now that is a pretty smooth-functioning part of the clearing system in Canada. I think it works extremely well; it has not had too many hiccups. It is fast and it works as well here as in any country in the world.

And that paper-base system has been translated into electronic clearing. For example, in our bank cards, those banks that are part of the Visa-Chargex clear to each other in electronic form. It is faster and a lot cheaper; and they were

[Translation]

lon international, lorsqu'une banque réalise l'essentiel de ses transactions à l'extérieur du pays où elle a été constituée?

M. Korthals: Aucune banque n'a encore déplacé son siège social mais il est vrai que de plus en plus les décisions quotidiennes en matière de crédit et d'investissement sont prises sur place. Si nous étions assurés d'un climat ensoleillé, d'un traitement fiscal intéressant et d'une structure opérationnelle satisfaisante, nous pourrions peut-être y penser, mais en ce qui concerne le Canada, ce n'est pas demain la veille. J'ignore s'il existe un précédent.

Le président: Merci, monsieur Stevens. Monsieur Lambert.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): J'aimerais revenir sur un sujet dont nous n'avons pas parlé, à savoir l'Association canadienne des paiements. Que pensez-vous de cette association qui va devenir l'élément essentiel du nouveau système de compensation? Cet organisme aura beaucoup d'emprise sur les banques dans la mesure où, pour la première fois, le président sera un membre de la Banque du Canada. D'autre part, les banques ne peuvent pas agir de leur propre chef comme n'importe quel organisme de réglementation. Selon vous, combien de représentants des banques à charte figurant à l'Annexe A devraient faire partie de cette association? Que pensez-vous des institutions financières et parabancaires qui auront le droit d'adhérer à l'Association canadienne des paiements? Le projet de loi ne comporte aucun détail à ce sujet et je n'ai pas vu non plus de règlement là-dessus, bien que la composition de cet organisme doive être établie aux termes d'un règlement.

M. Korthals: Bien sûr, si j'éprouve des difficultés à vous répondre, c'est que je ne sais pas exactement comment fonctionnera l'Association canadienne des paiements. Je pense qu'il faut faire une distinction entre deux types d'activités. D'une part, il y a le règlement des reconnaissances de dettes entre les différentes institutions; il s'agit là d'une activité qui ne pose pas trop de problème. Il s'agit d'un mécanisme fort simple qui coûte environ \$100,000 par an pour toutes les banques.

D'autre part, une partie importante de nos activités se déroule le soir, quand nous avons réuni tous les documents représentant les transactions, documents qui doivent être triés et classés; il faut ensuite équilibrer les comptes et ranger les documents. Au Canada, cet élément du système de compensation se déroule de façon très régulière. Il n'y a pas eu trop de problèmes. Les choses se déroulent rapidement, aussi bien ici que dans n'importe quel autre pays du monde.

Le système est maintenant électronisé. Je pense notamment à ce qui concerne les cartes Visa-Chargex. Ce système est beaucoup plus rapide et beaucoup moins coûteux; d'autre part, les banques ont mis au point des normes communes. Comme la

[Texte]

able to do that by developing standards. We knew that Bank x would present the data in the same way we did so our computers can read each other's tapes.

Of course you are now finding that with the actual payment systems, instead of cheques you will find that more and more payments originate in electronic form, either off an automated teller machine or from a corporation that gives us electronic instructions to make their payroll credit to their staff. And we have made all these advances at a faster rate than, say, in the States because we are able to negotiate them between ourselves.

If the Canadian Payments Association is just going to concern itself with the settlement function, I do not see any great disadvantage to it. If it is going to reach through and actually have a voice in how we clear this large volume of transactions, I think there is a real risk of it becoming a tremendous brake on the progress we could make in making the system more efficient, because we will only be able to move as fast as the weakest link. When you get a lot of people together, they do not always co-operate and try to go forward; it is just human nature. So I do have some misgivings in that concern.

I guess we are, as an industry, a bit sorry that the Canadian Payments Association was not really used as the device. It comes back to the problem of the dual banking system we have established in Canada—it has been building up over 50 years. It is going to be a lot bigger problem, I think, by the time we have the revision after this one, and it basically hinges to a failure to really define the banking function and bring all those people—but this was brought up by Mr. Frazee this morning, so I will not go over it.

In a way, to me, the Canadian Payments Association was a vehicle in the White Paper that did take a step towards coming to grips with the issue. I guess there has been a backdown on it and so now we are stuck with the apparatus without making any advance in regulating dual banking. Maybe the good thing is that it has been there and 12 years from now it will be used.

So, I have mixed feelings on it.

The Chairman: Could we wrap it up, Mr. Lambert, please?

Mr. Lambert (Edmonton West): Okay. Fine.

Of course, I did not get a chance either to discuss with any of the witnesses today something that has crept into the language of the Bank Act, something that we have been trying to get a definition of from all sorts of places. It is in here, and this is one of the worst deficiencies in the drafting of this bill; and that is in proposed Section 295, subsection (8)—that is one; and there are a couple of other instances where the term is used, the definition of the business of banking. If you take proposed Section 295, (8), line 44:

—as part of its business any aspect of the business of banking

[Traduction]

banque X va présenter ses données de la même façon que nous, nos ordinateurs peuvent lire leurs bandes et réciproquement.

Maintenant, bien sûr, on va de plus en plus abandonner les chèques pour passer à un système de paiement électronique, soit à partir d'une machine électronique à un comptoir ou bien à partir d'une entreprise qui nous donne des instructions pour établir les feuilles de paye de son personnel. Les progrès que nous avons réalisés dans ce domaine ont été beaucoup plus rapides que ceux qui ont été réalisés aux États-Unis parce que nous avons négocié entre nous.

Si l'Association canadienne des paiements ne se préoccupe que de la question des règlements, je ne pense pas qu'il y ait beaucoup de problèmes. Cependant, si elle intervient pour examiner la façon dont nous nous occupons de ces transactions, dont nous effectuons les compensations, je pense qu'elle risque d'entraver les efforts que nous déployons pour que le système soit plus efficace; en effet, il y aura nivellement par la base et il faudra se mettre au rythme du plus lent. La nature humaine veut que, plusieurs personnes réunies ne cherchent pas toujours à coopérer et à aller de l'avant. J'aurais donc quelques réserves à ce propos.

Nous regrettons quelque peu que l'Association canadienne des paiements n'ait pas véritablement été utilisée comme un système. Cela nous ramène au problème du système bancaire à double niveau qui a été créé au Canada voici plus de 50 ans. Le problème sera encore plus important lors de la prochaine révision et il se résume au fait que l'on n'est pas vraiment parvenu à définir en quoi consistent les activités bancaires et à réunir toutes ces personnes... M. Frazee a soulevé ce problème ce matin, aussi je n'y reviendrai pas.

A mon avis, le Livre Blanc présentait l'Association canadienne des paiements comme un véhicule qui allait prendre les mesures pour s'attaquer à ce problème. On est revenu en arrière et, maintenant, nous sommes bloqués avec tout ce système mais nous ne faisons pas de progrès en ce qui concerne la réglementation de ce système bancaire double. Peut-être ce dont il faut se féliciter, c'est que le système existe et que d'ici 12 ans, on s'en servira.

Disons que je ne suis pas entièrement satisfait.

Le président: Monsieur Lambert, voudriez-vous bien terminer?

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Très bien.

Je n'ai pas eu l'occasion de parler avec les témoins qui ont comparu aujourd'hui de certains éléments qui se sont introduits dans la loi sur les banques, d'éléments dont on a cherché à obtenir une définition à toutes les occasions. Pour ma part, il s'agit de l'une des imperfections les plus graves du libellé du présent projet de loi; je veux parler de l'article 295, paragraphe 8, du Bill C-25; l'expression à laquelle je pense se retrouve à plusieurs autres endroits; il s'agit de la définition des activités bancaires. Permettez-moi de vous citer les lignes 41 et 42 du paragraphe 8 de l'article 295:

dont une partie des activités relève du secteur bancaire

[Text]

That is defining a non-bank affiliate of a foreign bank that carries on, as part of its business, any aspect of the business of banking, and the business of banking is not defined in the act.

Now, can you tell me what the business of banking is, sir? You are engaged in the business of banking. We should have a Bank Act that concerns those people engaged in the business of banking.

Mr. Korthals: I am told in Germany they have a very wide definition. They say, if you deal in securities, you are a bank; if you do this, you are a bank; if you do that, you are a bank. I think most economists would feel that if you dealt in transferable deposits and lent money, that, basically, is the business of money.

Mr. Lambert (Edmonton West): Good. All right, the last comment here. Under proposed Section 295.(5) on the previous page, you have a "reverse into" definition of the business of banking because it says:

A non-bank affiliate of a foreign bank shall not

(a) engage in the business of both lending money and accepting deposit liabilities transferable by cheque or other instrument; or

Then we get, in the same proposed section, "business of banking". Does that mean that, in the language of the draftsmen of this proposed act, the business of banking shall be proposed Section 295.(5)(a), in which case there are an awful lot of financial institutions in this country who should be under the Bank Act and not under some provincial jurisdiction, because that is against the constitution.

Mr. Korthals: Well, I believe that is the view of our association.

Mr. Lambert (Edmonton West): All right. Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. Lambert.

I would like to thank the witnesses from the Toronto-Dominion Bank, particularly Mr. Korthals, the Executive Vice-President and Chief General Manager; Dr. Peters, the Vice-President and Chief Economist, as well as Mr. Carman, Vice-President, Administration.

The next meeting of this Subcommittee will be held this evening in the same room at 8 o'clock with the representatives of the Bank of Montreal.

This meeting is now adjourned.

EVENING SITTING

• 2008

The Chairman: Order please. We will resume consideration of the subject matter of Bill C-15, the Banks and the Banking Law Revision Act, 1978. We have appearing as witnesses this evening from the Bank of Montreal, and to my immediate right, Mr. Davison, Executive Vice-President and Chief General Manager. To his right we have Mr. Toten, the Vice-President. To Mr. Toten's right we have Mr. Oosthuizen, Executive

[Translation]

On définit donc un établissement non bancaire membre d'un groupe bancaire étranger dont une partie des activités relève du secteur bancaire; cependant, les activités bancaires ne sont pas définies dans la loi.

Pouvez-vous me dire en quoi consistent les activités bancaires? Vous êtes dans le domaine de la banque. Je pense que la Loi sur les banques devrait concerner ceux qui se livrent à des activités bancaires.

M. Korthals: On me dit qu'en Allemagne la définition est très large. On dit que toute institution qui s'occupe de valeurs mobilières peut être considérée comme une banque; quand on fait telle chose, on est une banque, quand on fait telle autre, on est aussi une banque. La plupart des économistes estiment certainement que les transferts de dépôts et l'octroi de prêts constituent des activités monétaires.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Bien. Dernière remarque. A la page précédente, au paragraphe 5 de l'article 295, on a une définition «inversée» des activités bancaires; il y est dit:

Il est interdit à un établissement non bancaire membre d'un groupe bancaire étranger:

a) d'effectuer en même temps des opérations de crédit ainsi que de recevoir des fonds sous forme de dépôts cessibles par chèque ou par tout autre instrument; ou

Plus loin, dans le même article, on parle des «activités bancaires». Cela veut-il dire que, pour les rédacteurs du présent projet de loi, les activités bancaires sont définies par l'alinéa a) du paragraphe (5) de l'article 295? Dans ce cas, il y a beaucoup d'institutions financières de notre pays qui devraient tomber sous le coup de la Loi sur les banques et non pas relever des juridictions provinciales parce que cela est contraire à la Constitution.

M. Korthals: C'est ce que pense notre association.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Très bien. Merci.

Le président: Merci, monsieur Lambert.

J'aimerais remercier les témoins de la Banque Toronto-Dominion, et en particulier M. Korthals, vice-président exécutif et directeur général en chef, M. Peters président et économiste en chef ainsi que M. Carman, vice-président, administration.

La prochaine séance du Sous-comité aura lieu ce soir dans cette même salle à 20 h 00. Nous recevrons les représentants de la Banque de Montréal.

La séance est levée.

SÉANCE DU SOIR

Le président: A l'ordre. Nous reprenons l'étude de la teneur du projet de loi C-15, Loi de 1978 remaniant la législation bancaire. Nos témoins ce soir sont de la Banque de Montréal, j'ai à ma droite, M. Davison, vice-président exécutif et directeur général en chef. A sa droite, nous avons M. Toten, vice-président, puis M. Oosthuizen, vice-président exécutif et directeur général, Opérations bancaires internationales. Nous

[Texte]

Vice-President and General Manager, International Banking. We have Mr. de Jocas, Senior Vice-President, Quebec Division and Mr. Neal, the Vice-President, Domestic Money Management. I understand, Mr. Davison, that you would like to make a statement at this time.

Mr. S. M. Davison (Executive Vice-President and Chief General Manager, Bank of Montreal): Yes, thank you, Mr. Chairman. It is rather a brief statement which covers three main topics we would like to put forward.

Mr. Chairman and Members of the Committee, we are most appreciate of the opportunity to appear before you in connection with Bill C-15. We support the intent of the bill which we see as designed to encourage increased competition in Canadian financial markets and thereby benefit the Canadian public.

Turning first to the present and further entry of foreign banks into Canada, we set out our position in a letter to your Chairman, dated December 4. Briefly, we are not opposed to the chartering of foreign banks in Canada, provided the principle of reciprocity governs the granting of any licence to operate.

Secondly, we would like to comment on the proposed imposition of a 3 per cent reserve against foreign currency deposits used domestically. The effect of this reserve will be to make Canadian banks non-competitive with foreign lenders in Euro-currency loans to Canadians, and therefore domestic borrowers in the Euro-markets will turn to banks of other countries.

• 2010

We believe that this proposed reserve should be deleted from the bill, otherwise tax revenues will be lost to the Government of Canada. I might say it is noteworthy that the United States has just removed a similar requirement from their banks.

Finally, with respect to securities business. It seems to us you would wish to consider carefully whether the public will benefit by the proposed changes and whether or not the changes will result in more effective capital markets.

To briefly recap, the major restrictions in the bill they are as follows: first, the banks will no longer be able to participate in the underwriting of corporate securities; second, investment counselling to the public will no longer be permitted; third, regulations affecting banks' activities and consortium loans are to be more restrictive; fourth, secondary market trading appears to be prohibited after initial underwriting period has passed.

We do have a position paper on the securities area which discusses these points in more detail and we offer it for the Committee's consideration, and we have copies here today.

Now, Mr. Chairman, we stand ready to answer any questions that the Committee may have.

The Chairman: Thank you, Mr. Davison.

[Traduction]

avons également M. de Jocas, vice-président exécutif, division du Québec et M. Neal, vice-président, gestion des liquidités, réseau canadien. Monsieur Davison, je crois que vous voulez faire une déclaration préliminaire.

M. S. M. Davison (vice-président exécutif et directeur général en chef, Banque de Montréal): Oui, merci, monsieur le président. C'est une déclaration assez courte qui touche 3 sujets principaux.

Monsieur le président, membres du comité, nous sommes heureux de l'occasion qui nous est fournie de comparaître devant vous au sujet du projet de loi C-15. Nous appuyons l'objectif de ce projet de loi qui, selon nous, devrait encourager la concurrence dans les marchés financiers canadiens, et ce à l'avantage de la population canadienne.

En ce qui concerne tout d'abord l'arrivée des banques étrangères sur la scène canadienne, nous avons exposé notre position dans une lettre envoyée à votre président le 4 décembre. Bref, nous ne nous opposons pas à l'octroi de chartes canadiennes à des banques étrangères, pourvu qu'on respecte le principe de la réciprocité.

Deuxièmement, nous aimerions parler de la réserve de 3 p. 100 qu'on veut nous imposer sur les dépôts en devises étrangères utilisés au pays. La constitution de cette réserve obligatoire aurait pour effet de défavoriser les banques canadiennes vis-à-vis des établissements étrangers qui consentent aux Canadiens des prêts en Euro-devises, si bien que les emprunteurs canadiens qui font appel aux marchés des Euro-devises s'adresseront à des banques étrangères.

Cette réserve devrait donc être supprimée du projet de loi, car elle risque de priver le Canada d'importants revenus fiscaux. Il convient de rappeler à cet égard que les États-Unis viennent de dispenser leurs banques d'une obligation semblable.

Enfin, en ce qui concerne les valeurs mobilières, il s'agit de savoir si le public bénéficiera des modifications proposées et si celles-ci permettront ou non de préserver le caractère fortement compétitif du marché.

Donc, pour résumer, les principales restrictions prévues dans le projet de loi sont les suivantes: Premièrement, les banques ne seront plus autorisées à souscrire d'obligations de sociétés; deuxièmement, elles ne seront plus autorisées à donner au public des conseils relatifs aux investissements; troisièmement, la réglementation relative aux prêts consortiaux sera renforcée; quatrièmement, la loi semblerait interdire aux banques d'intervenir sur les marchés secondaires une fois écoulé le délai initial de souscription.

Nous avons apporté quelques exemplaires d'un document consacré aux valeurs mobilières, document dans lequel toutes ces questions sont examinées en détail.

Nous sommes maintenant à votre disposition, monsieur le président, pour répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur Davison.

[Text]

You have already referred, Mr. Davison, to the letter exchanged with the Chairman. This has already been printed with the minutes of a previous hearing. On the other paper that you mentioned, *Banks and the Securities Business*, is it the wish of the Committee that we print this as evidence with today's minutes?

Some hon. Members: Agreed.

The Chairman: Agreed. I think that completes, and will make available to all of the members, the full minutes of this Committee.

I am open to receive names of members who want to question the witnesses.

Monsieur Clermont.

M. Clermont: Merci, monsieur le président. Est-ce qu'il n'y a pas quelqu'un du côté de l'Opposition officielle qui voudrait poser des questions? Je lui céderais volontiers la parole. Mais s'il n'y a personne je vais commencer. Cependant, monsieur, je suis obligé de poser des questions sur la lettre qui nous est parvenue le 4 décembre 1978 parce qu'on vient de me remettre l'autre mémoire et...

Le président: Oui, si vous voulez, monsieur Clermont. Au deuxième tour, quand vous aurez pris connaissance du mémoire, vous pourrez poser des questions à ce sujet.

M. Clermont: Dans sa lettre du 4 décembre 1978, M. Davison laissait entendre au premier paragraphe que les articles qui traitent de l'émission des filiales de banques étrangères au Canada de permis de faire affaire au Canada sont conformes à leur point de vue et semblent être le résultat de représentations qu'ils auraient faites ou que les représentants de la Banque de Montréal auraient faites au ministre des Finances à différentes étapes. Est-ce exact?

Mr. Davison: Yes, that is right, Mr. Clermont.

M. Clermont: C'est que dans votre lettre du 4 décembre, au premier paragraphe, vous semblez satisfait, mais ensuite, vous nous faites part de certaines réserves. Là, je ne peux pas faire de commentaires sur la lettre du 30 janvier puisque je viens de la recevoir.

Le président: Un instant, monsieur Clermont, les témoins se consultent. Vous aurez peut-être une réponse à votre autre question.

M. Clermont: Ensuite, dans cette même lettre du 4 décembre, vous dites au deuxième paragraphe de la version française:

Si l'octroi de licences d'exploitation ou d'expansion devait justifier des mesures réciproques à l'étranger, nous ne croyons pas, cependant, qu'il soit nécessaire ou souhaitable d'inclure des restrictions dans la loi elle-même.

Alors, est-ce qu'un des témoins pourrait nous expliquer ce qu'on entend par cela? Quelles réserves ont-ils au sujet de l'émission de chartes à des filiales de banques étrangères? Si je me rappelle bien, un peu plus loin, vous dites qu'il ne faudrait pas que ce soit pour plus d'un an. Alors, est-ce que cela devrait être compris dans les règlements?

[Translation]

Vous avez évoqué l'échange de correspondance entre vous-même et le président. Ces lettres ont déjà été annexées au compte rendu d'une précédente réunion. Le Comité est-il d'accord pour faire annexer au compte rendu de la présente réunion le document intitulé «Les banques et le marché des valeurs mobilières»?

Des voix: D'accord.

Le président: D'accord. Tous les membres du Comité recevront le compte rendu *in extenso* de notre réunion.

Que ceux qui veulent poser des questions veuillent bien lever la main.

Mr. Clermont.

Mr. Clermont: Thank you, Mr. Chairman. Is there no one on the official Opposition side who wishes to ask questions? If so I will gladly defer to him. But since there is no one I will start off. I will start by asking you a few questions concerning the letter which reached us on December 4, 1978, seeing that I have just received the other brief.

The Chairman: If you wish, Mr. Clermont. When you will have had a chance to read the brief, you may wish to ask questions concerning it on your second round.

Mr. Clermont: In his letter dated December 4, 1978, Mr. Davison says in the first paragraph that the sections dealing with the authorization given to Canadian branches of foreign banks to operate in Canada result from representations made at different times by representatives of the Bank of Montreal to the Minister of Finance. Is that correct?

M. Davison: Oui c'est exact, monsieur Clermont.

Mr. Clermont: Because in the first paragraph in your letter of December 4 you seem satisfied whereas later on you express reservations. I will not comment on your letter dated January 30 since I have just received it.

The Chairman: Just a moment, Mr. Clermont, I see that the witnesses are holding consultation. You may get an answer to another question.

Mr. Clermont: In the second paragraph of the same letter dated December 4, 1978 you say the following:

Even though the granting of operating or expansion licences were followed by reciprocal measures abroad, we do not feel that it is necessary or desirable to include these restrictions in the act.

Could one of the witnesses tell us what exactly is meant by that? What reservations do they have about chartering subsidiaries of foreign banks? If I remember correctly, a little further down you say that these charters should not be given for more than one year. So, what should be included in the regulations?

[Texte]

• 2015

En un mot, voici ma question, monsieur le président: si on ne doit pas inclure dans la loi toutes les réserves qu'on formule dans la lettre du 4 décembre, est-ce qu'elles ne devraient pas être incluses dans les règlements pour être laissées à la discrétion du ministre des Finances ou du gouverneur en conseil?

Mr. Davison: I think, Mr. Clermont, our position is that it is preferable to design the regulations with the greatest flexibility possible. The difficulty we have in specifying the regulations in the act is that the act extends for 10 years and conditions in Canada will change over that 10-year period. It will be very difficult indeed to change those that are in the act until the next revision of the Bank Act. If these are put in the regulations, our feeling is that regulations can be changed more quickly, more easily over the period of the years and provide more flexibility than if they are written into the act.

What we have in mind here is that it is difficult to foresee what will happen in the financial environment in Canada as time goes on. As you notice in our brief, we suggested that in the regulations there would be this 15 per cent limitation on commercial industrial financings by foreign banks in Canada. That may be appropriate in the initial stages. It may be appropriate for some years, but at some point in time it may be appropriate to adjust that level, in which case, if it is under regulations, assumably that could be done more easily.

Let me start with a statement saying that there were other banks that appeared here today and while in the general tone we agree with them, in respect of the Royal Bank position regarding branches and no 15 per cent limitation, our position is that it could be much more difficult to decide or to determine the share of this Canadian market they are obtaining through the number of branches they have. If you have anywhere from 30, and perhaps more, foreign banks wishing to incorporate under the Bank Act in Canada . . . If you had 30 banks with one branch each and each is allowed up to \$500 million, you are talking about \$15 billion worth of assets that would be allowable under those circumstances. That may or may not be appropriate in the view of many, and therefore we feel that the 15 per cent limitation, as it now stand is a reasonable starting point and would give the possibility of growth to these organizations without limiting them in any way to the number of branches they have.

In respect of the other position expressed later on this afternoon regarding the difficulty in accepting the position that foreign banks should be allowed in Canada, our position here is that they are already here. It is a fact. It would seem to us preferable to bring these organizations under the Bank Act rather than leave them under the present provincial legislation which, I would suggest, would be more difficult for monetary control and I think it neither provides them with the opportunities they wish nor in many cases does it provide equity within the system. That is the reason for our position, in a broad sense.

[Traduction]

Briefly, Mr. Chairman, here is my question: If all the reservations expressed in the letter dated December 4 should not be included in the act, should they not be included in the regulations so as to be left to the discretion of the Minister of Finance or the Governor in Council?

M. Davison: Selon nous, monsieur Clermont, il serait préférable que les règlements permettent la plus grande latitude possible. Il est difficile de préciser les règlements afférents à cette loi puisqu'elle portera sur une période de 10 ans et que les conditions au Canada changeront au cours de cette période. Il sera très difficile de modifier ces règlements inscrits dans la loi avant la prochaine révision de la législation bancaire. Si ces dispositions sont inscrites dans les règlements, nous croyons que ces règlements pourront être changés plus rapidement et plus facilement au cours des ans, ce qui offrirait une plus grande latitude que si ces dispositions étaient inscrites dans la loi.

Il nous est difficile de prévoir ce qui se produira avec le temps dans les milieux financiers canadiens. Vous l'avez vu dans notre mémoire, nous proposons un règlement fixant à 15 p. 100 du marché la limite des prêts commerciaux consentis à l'industrie par les banques étrangères au Canada. Cette limite sera peut-être satisfaisante pour un certain temps. Elle sera peut-être satisfaisante pendant quelques années, mais il est possible qu'à un moment donné, il soit souhaitable de revoir ce plafond. On peut présumer qu'il serait plus facile de le faire si cette limite était fixée par règlement.

Je dirais d'abord que d'autres banques ont témoigné ici aujourd'hui et quoi que nous soyons généralement d'accord avec elles, pour ce qui est de la position de la Banque Royale au sujet du nombre de succursales et du plafond de 15 p. 100, nous croyons qu'il serait beaucoup plus difficile de déterminer quelle part du marché canadien ces banques s'approprient grâce au nombre de succursales qu'elles ont. Si 30 banques étrangères ou plus voulaient recevoir une charte canadienne aux termes de la Loi sur les banques . . . s'il y avait 30 banques ayant chacune une succursale et un actif de 500 millions de dollars, cela représenterait 15 milliards de dollars d'actif. Pour certains, c'est peut-être satisfaisant ou insatisfaisant, et nous croyons donc que le plafond de 15 p. 100 proposé maintenant est un bon point de départ. Il permettrait à ces institutions de grandir sans limiter le nombre de leur succursales.

Pour ce qui est de l'autre opinion émise cet après-midi quant à l'entrée des banques étrangères au Canada, nous croyons que ces banques sont déjà présentes. C'est un fait. Il nous semble préférable d'assujettir ces institutions à la Loi sur les banques plutôt que de les soumettre aux lois provinciales, comme maintenant. A mon avis, cet état de choses rend plus difficile le contrôle monétaire et ne leur offre pas les possibilités qu'elles désirent; dans bien des cas, cela ne rapporte rien au système. Voilà, dans le sens large, la raison de notre position.

[Text]

• 2020

M. Clermont: Vous suggérez aussi au gouvernement, dans l'émission de permis pour accorder une charte à une filiale de banque étrangère, d'y aller modérément et vous invoquez comme l'une des raisons, ceci:

... pour réduire autant que possible les effets d'une trop grande demande de personnel qualifié.

J'ai lu tous les mémoires qui nous ont été présentés par les membres de l'Association des banquiers canadiens et si ma mémoire m'est fidèle, vous êtes la seule banque qui invoque une telle raison pour que le gouvernement aille d'une manière très modérée dans l'émission de permis pour l'établissement de filiales de banques étrangères au Canada.

Mr. Davison: We do feel, in any case in the general sense, that the licensing of foreign banks should be proceeded with carefully and cautiously and after full assessment of what they can offer to Canada and also what they can offer in their home jurisdiction in reciprocity. Our concern is that aside from that, and assuming that that can be satisfied quickly, which I somehow doubt, there are a number of areas in each major chartered bank where they employ highly specialized personnel which are in very short demand, or very short supply, I should say, in the Canadian marketplace. I will give you an example, such as those in the foreign exchange markets. These people are not in large supply, and there are others that are in specialized areas, and it takes a number of years to train them, and our suggestion was that caution would be prudent so that there would not be a large dislocation of these skilled people serving the Canadian marketplace from a Canadian bank.

M. Clermont: Monsieur le président, dans un autre domaine, je m'intéresse maintenant, messieurs, à l'article 88 de la Loi actuelle. Cet article permet aux banques de faire des prêts à un ou des propriétaires de conserverie ou de conditionneur. Dans le Bill C-15 c'est l'article 177. Nous avons eu des représentations d'un représentant de la Fédération canadienne des agriculteurs, parce que la Banque de Montréal a des succursales dans l'Ouest canadien; nous en avons eu aussi de représentants de l'Association canadienne des éleveurs de bétail. Dans les deux cas, comme ce dernier groupe ne reçoit pas de priorité, et vous le savez messieurs, on nous suggère que l'article 88 qui présentement n'accorde une priorité que jusqu'à concurrence de \$7,500, soit modifié pour que le montant soit de 25,000 dollars. Car il peut arriver des ennuis ou une faillite et les éleveurs de bétail ne sont pas compris dans cette priorité. La Fédération appuie même sans réserve les recommandations de l'Association canadienne des éleveurs de bétail qui propose aucun montant fixe et que les propriétaires de bétail restent propriétaires des animaux tant et aussi longtemps qu'ils n'ont pas été payés. J'admets moi-même qu'un montant de \$7,500 en 1967 pouvait peut-être sembler raisonnable, mais aujourd'hui, tenant compte de l'augmentation on nous a laissé entendre qu'une livraison peut coûter 25, 30 ou 40 mille dollars. Si un tel projet de loi était modifié de telle sorte qu'il permettrait une augmentation pouvant aller jusqu'à 25 ou 30 mille ou sans limite, quelle serait la réaction des banques en tant que prêteurs?

[Translation]

Mr. Clermont: You also suggest that the government proceed with moderation in issuing permit grant charters to foreign bank subsidiaries, and you give the following as one of your reasons:

... in order to reduce in so far as possible the effects of too great a demand for qualified personnel.

I have read all the briefs presented to us by the members of the Canadian Bankers' Association, and if I remember correctly, yours is the only bank basing its request that the government proceed in a moderate fashion in issuing permits for the establishment of foreign bank subsidiaries in Canada on such a reason.

M. Davison: En général du moins, nous croyons que l'émission de permis aux banques étrangères devrait se faire prudemment, à la suite d'une évaluation complète de ce qu'elles ont à offrir au Canada ainsi que ce qu'elles peuvent offrir de façon réciproque dans leur propre pays. À part cela, et si on peut satisfaire rapidement cette demande, ce dont je doute fort, nous nous préoccupons du fait que dans chaque grande banque à charte il y a plusieurs domaines dans lesquels du personnel très spécialisé est employé; or, au Canada, ce personnel est rare. Par exemple, les employés qui travaillent dans les bureaux de change, sont très peu nombreux. Il y a d'autres domaines très spécialisés, où il faut des années pour former les employés. Nous proposons d'agir avec prudence et procéder avec modération afin d'éviter que ces employés spécialisés continuent à desservir le marché canadien par l'entremise des banques canadiennes.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, I would now like to move to another matter which interests me. I refer to Section 88 of the present act. This section allows banks to make loans to one or more meat packers or meat processing factories. In Bill C-15, this is Clause 177. We have received representations from the representative of the Canadian Federation of Agriculture, since the Bank of Montreal has branches in the Canadian west. We have also heard representatives from the Canadian Cattlemen's Association. In both cases, since the second group does not receive precedence, and since as you know gentlemen, it has been suggested that Section 88 be modified from its present allowance of \$7,500 precedence to \$25,000 precedence. Cattlemen can run into trouble or even bankruptcy, and they are not included in this precedence. The Federation supports the recommendations of the Canadian Cattlemen's Association without reservation. According to this recommendation there would be no set amount and cattlemen would remain the owners of the animals until such time as they have been paid. I admit that \$7,500 may have seemed reasonable in 1967, but we have been told that today, a load can be worth \$25,000, \$30,000 or even \$40,000. If the bill were amended to allow for an increase of up to \$25,000 or \$30,000 or if the limit were eliminated completely, what would be the banks' reaction as lenders?

[Texte]

• 2025

Mr. Davison: Mr. Chairman, if I might, I will ask Mr. de Jocas to address himself to that answer.

Monsieur de Jocas.

M. J. D. C. de Jocas (vice-président, Banque de Montréal, division du Québec): Monsieur Clermont, la question que vous posez relève du domaine un peu technique de l'application de la Loi sur les banques et si la limite devait être augmentée de \$7,525 nous agirions en conséquence. Mais si j'ai bien compris le sens de votre question, vous voulez assurer une protection aux éleveurs d'animaux, si le bétail. . .

M. Clermont: Si ce groupe était couvert par l'article 177 qui remplacerait l'article 88, en tant que prêteur, cela n'influencerait-il pas votre décision pour prêter à un propriétaire de conserverie ou d'un conditionneur?

M. de Jocas: Bien, je crois que dans l'ordre des choses, si la sécurité qui était disponible à la banque antérieurement est changée, que ce soit par la limite ou par des droits qui seraient retenus par le vendeur, à ce moment-là les banques devraient nécessairement évaluer leur décision de crédit.

M. Clermont: On nous a dit entre autres que présentement dans les cas de faillites, ou de propriétaires qui sont en mauvaises affaires, si les banques veulent récupérer leurs dûs, elles sont au sixième ou septième rang en ce qui a trait à la priorité, selon plusieurs représentants de banques qui sont venus ici, cela veut dire qu'il n'y a aucune priorité. Ils ont en outre ajouté que cela ne représente pas que du travail, mais aussi de l'investissement, etc.

M. de Jocas: Alors, je crois, monsieur Clermont, que la question du risque de la conserverie s'établirait dans l'esprit d'un banquier de la même façon que celui des commerces dans l'ensemble. Alors nous diminuerions la valeur qu'on établit à l'article 88 qui sera amendé dans l'évaluation de notre crédit.

M. Clermont: Deux représentants qui sont venus ici nous ont laissé entendre que des modifications ont été apportées aux États-Unis et l'expérience a démontré qu'ils ne rencontraient pas de résistance auprès des banquiers américains pour que les emprunteurs aient des prêts aussi facilement qu'auparavant.

M. de Jocas: Je ne pourrais pas vous parler de l'expérience des États-Unis, je le regrette, mais je pense qu'au Canada on peut quand même dire que si la loi est modifiée en vue d'élargir la protection de l'éleveur, le banquier normalement évaluera son crédit à la lumière d'autres critères, mais cela ne veut pas dire que cela fermerait la porte pour les banques à regarder de façon positive l'attribution de marge de crédit aux conserveries, aux autres qui pourraient nous faire des demandes de crédit.

M. Clermont: En un mot, la porte serait encore ouverte, sauf que les critères pourraient changer.

M. de Jocas: Oui.

M. Clermont: Merci, monsieur le président, inscrivez mon nom de nouveau.

Le président: Monsieur Lambert.

Mr. Lambert (Edmonton West): Thank you, Mr. Chairman. Having read the submissions of January 30 and December 4,

[Traduction]

M. Davison: Monsieur le président, je vais demander à M. de Jocas de répondre.

Mr. de Jocas.

Mr. J. D. C. de Jocas (Vice-President, Bank of Montreal, Quebec Division): Mr. Clermont, your question deals with the technical aspect of application of the Bank Act. If the limit were increased by \$7,525, we would act accordingly. But if I understood your question correctly, you want to ensure that cattlemen are protected. . .

Mr. Clermont: If the group were covered under Clause 177, which will replace Section 88, would it not influence your decision as to whether or not to lend to meat packers or meat processors.

Mr. de Jocas: I think that if the security formerly available to the bank was changed, either by the limit or by rights retained by the vendor, the bank would have to make a decision as to the credit rating of the customer.

Mr. Clermont: We have been told that when owners have problems or go bankrupt, they are only sixth or seventh on the priority list if the banks want to cover their losses. According to representatives of banks which appeared before the Committee, that means that there is no priority at all. They also said that this means not only work, but investment, and so on.

Mr. de Jocas: I believe, Mr. Clermont, that banks would establish the risk factor for meat packers in the same way as it does for other businesses. So we would lower the figure quoted in Section 88 according to our credit rating.

Mr. Clermont: Two other representatives who appeared before the Committee gave us to understand that the American law had been amended and that experience proved that American bankers did not see why borrowers should not be able to get loans as easily as before.

M. de Jocas: I am sorry, but I cannot talk about what happened in the United States; but I think we can safely say that in Canada, if the act were amended to ensure increased protection for cattlemen, the banker would normally use other criteria to establish their credit rating. This does not mean, however, that the banks would stop giving favourable credit ratings to meat packers and others who apply for credit.

Mr. Clermont: In a word, the doors would still be open, but the criteria would change.

Mr. de Jocas: Yes.

Mr. Clermont: Thank you, Mr. Chairman. Please put me down for a second round.

The Chairman: Mr. Lambert.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Merci, monsieur le président. Après avoir lu les mémoires datés du 4 décembre et du

[Text]

and from some of the other points that have arisen, I wonder where I should head in. All I can say is that this could be a very pregnant evening and we could stay here until about midnight with myself just discussing it. But as openers I want to touch on a couple of things about which nothing has been said at any time by anybody, and that is that in the proposal of the organization of new banks there is the permission of government participation and ownership. How does that sit with you gentlemen? Mr. Davison, on behalf of the Bank of Montreal, how does that sit?

• 1630

Mr. Davison: As I understand it, the proposal in the bill is that governments would be allowed up to 25 per cent in any individual bank, which must be reduced over a period of time to 10 per cent. My personal position is that at some point government should not be involved in banking. There may be some value to government participation in banks initially in order to assist them, to permit them to incorporate as a bank and to get the kind of background support they need. If that is necessary to assist a new Canadian bank to enter the marketplace, I do not think I would have a strong objection, provided that over a period of time, and not too long a period of time, that investment was terminated.

Mr. Lambert (Edmonton West): That the 10 per cent could not continue ad infinitum.

Mr. Davison: That is my opinion, sir.

Mr. Lambert (Edmonton West): It was not provided for in this bill, but a proposal existed prior to the coming in of this bill that a provincial government could purchase into an existing bank. How do you people react to that?

Mr. Davison: I do not think my attitude would be any different, except that the caveat I started off with would not exist. Presumably there was no need for that investment to maintain the viability of the bank, and therefore I would find it difficult to understand the necessity for a government to be participating in the banking business.

Mr. Lambert (Edmonton West): You may recall, of course, that on its incorporation, it was proposed that the government of the Province of British Columbia would be involved in the ownership of the Bank of British Columbia. When the proposal came to the Committee of the day, of which I was a member, it ran into something like "Over my dead body". That was all changed. Coming from Western Canada, from Alberta, and seeing the Bank of British Columbia, one would say that without government ownership the launching of that bank has produced a very energetic and competitive member of your business community. Government ownership was not a requirement, and government ownership today would not be a requirement.

Mr. Davison: I do not argue with your position, Mr. Lambert.

Mr. Lambert (Edmonton West): The other situation concerns the limit on the ownership of shares in Canadian chartered banks, except in so far as it provides for the limits of ownership by the credit unions. As we know, one of the chartered banks today has an ownership by the credit union movement of some 23 per cent. The banks themselves, the

[Translation]

30 janvier et écouté les témoignages, je ne sais pas par où commencer. Ce pourrait être une soirée très productive: j'aurais à moi seul de quoi nous occuper jusqu'à minuit. Je voudrais aborder une question dont personne n'a soufflé mot, à savoir la participation possible du gouvernement dans les nouvelles banques. Qu'en pensez-vous messieurs? Monsieur Davison, qu'en pense la Banque de Montréal?

M. Davison: Si j'ai bien compris, le projet de loi propose que les gouvernements soient autorisés à posséder jusqu'à 25 p. 100 des actions de n'importe quelle banque, pourcentage qui sera ramené après un certain temps à 10 p. 100. Personnellement, je crois que les gouvernements ne devraient plus participer aux activités bancaires. Il est peut-être bon que le gouvernement ait, du moins au début, une participation dans les banques afin de les aider, de leur permettre de se constituer et d'obtenir le genre de support dont elles ont besoin. Si c'est nécessaire pour aider une nouvelle banque canadienne à percer sur le marché, je ne pense pas que j'aurais des objections, pourvu qu'après une certaine période, période pas trop longue, on mette fin à cet investissement.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Cette histoire de 10 p. 100 ne devrait pas continuer à l'infini.

M. Davison: C'est bien là mon opinion, monsieur.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Le bill ne le prévoit pas, mais il y avait déjà eu une proposition autorisant les gouvernements provinciaux à acquérir une part des actions d'une banque existante. Quelle est votre réaction à cette proposition?

M. Davison: Je ne pense pas que mon attitude serait différente, sauf que l'exception que j'ai mentionnée ne s'appliquerait plus. On peut supposer que cet investissement n'était pas nécessaire pour que la banque demeure viable et, partant, il me serait difficile de comprendre pourquoi il serait nécessaire qu'un gouvernement participe à des activités bancaires.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Vous vous souvenez sans doute que lors de la création de la banque de Colombie-Britannique, on avait proposé que le gouvernement de la Colombie-Britannique en soit partiellement propriétaire. Lorsque cette proposition a été soumise au comité d'alors, dont j'étais membre, elle a rencontré des obstacles insurmontables. Tout cela a été changé. Venant de l'Ouest du Canada, de l'Alberta, je pourrais dire que même sans la participation du gouvernement, cette banque est devenue un membre très dynamique et concurrentiel de notre secteur des affaires. La participation du gouvernement n'était pas nécessaire, et elle ne le serait pas aujourd'hui non plus.

M. Davison: Je n'en disconviens pas, monsieur Lambert.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Je voudrais aussi parler de la limite imposée au nombre d'actions d'une banque à charte canadienne qu'on peut détenir, surtout des limites au nombre d'actions que peuvent détenir les caisses de crédit. On sait que le mouvement des caisses de crédit possède aujourd'hui quelque 23 p. 100 des actions d'une de nos banques à charte. Les

[Texte]

present-day banks, are precluded from ownership of any shares in any other financial institutions, other than service. Am I perhaps exceeding it? Can you own 10 per cent of a trust company?

• 2035

Mr. J. E. Toten (Vice-President, Bank of Montreal): Yes, we can.

Mr. Lambert (Edmonton West): All right. Then I will take it at 10 per cent. What is the view with regard to the credit union movement being allowed to own up to 25 per cent in a chartered bank? Now we have that in existence already, in the Northland Bank, but I do not know about the ownership. Wait a minute. On the directorships, though, they have in excess of what is allowed to financial institutions in the cross between directors.

What I am concerned about is that for some people financial institutions are a certain group. There are others who want, shall we say, the privileges of financial institutions in this country, and all the considerations of financial institutions, and such rules of ownership and directors on the boards of banks do not apply. I am asking you these questions as a member of the Canadian Bankers Association to get away from having to ask the CBA to see what individual members of the CBA might think about these points.

Mr. Davison: As I understand it, the credit union involvement in a chartered bank is rather an historical situation. I do not know all the background. I do believe the Inspector General of Banks, when questioned on it, did provide the background, and there may be extenuating circumstances because of that. I guess my opinion would be that all should be treated equally and that if they wished to have the benefits of chartered banking then they should become one. I do not see the equity in that type of organization which, let us face it, is in the business of banking, owning a share of another bank when this is not permissible to others.

Mr. Lambert (Edmonton West): This is the dilemma I am finding myself in and have found myself in for some time, knowing that the heart and core of this act is the business of banking, even though the draftsmen have failed to determine what the business of banking is, that all those engaged in the business of banking are not subject to the same rules or, generally, to the same act. I find this just a little difficult to understand.

We will be able to develop this. I think I have the drift of your thinking on this and within this time limitation of this round.

Le président: Une dernière question monsieur Lambert.

Mr. Lambert (Edmonton West): Yes. This afternoon I think you were present when I was questioning the representative of the Toronto-Dominion Bank about the Canadian Payments Association, its *raison d'être*, the composition of the board and

[Traduction]

banques elles-mêmes, à l'heure actuelle, n'ont pas le droit de détenir d'actions de toute autre institution financière, sauf les maisons dites de service. Est-ce que j'exagère? Avez-vous le droit de détenir 10 p. 100 du capital-actions d'une société de fiducie?

M. J. E. Toten (vice-président, Banque de Montréal): Oui.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Parfait. Alors je m'en tiendrai à 10 p. 100. Que pensez-vous du cas des caisses populaires à qui l'on permet de détenir jusqu'à 25 p. 100 du capital-actions d'une banque à charte? Cela existe déjà dans le cas de la Norbanque, mais je ne suis pas sûr des droits de propriété. Un instant. Il est question de conseils d'administration, il y a déjà plus de directeurs qu'il n'est permis à une institution financière d'en avoir dans le cas des échanges au niveau de la direction.

Aux yeux de certains, les institutions financières font toutes partie d'un même groupe et c'est cela qui me tracasse. D'autres voudraient, comment dirais-je, s'accaparer les privilèges des institutions financières de ce pays et tous les à-côtés qui s'y rattachent et les règlements concernant le droit de propriété et les directeurs qui siègent aux conseils d'administration des banques ne s'appliquent pas. Je vous pose ces questions en votre qualité de membre de l'Association des banquiers canadiens pour ne pas avoir à demander à cette association d'aller voir ce que chacun de ses membres pense de tout cela.

M. Davison: Si je comprends bien cette situation, la participation des caisses de crédit aux banques à charte a des raisons historiques. Je n'en connais pas tous les détails. Je crois que l'inspecteur général des banques, quand on lui a posé des questions à ce sujet, a fait l'historique de la situation et que l'on peut donc y trouver certaines circonstances atténuantes. D'après moi, tous devraient être mis sur le même pied et si les caisses de crédit veulent faire ce que font les banques à charte, elles devraient se constituer en banques. Je ne vois pas où est la justice lorsque l'on permet à une situation financière d'agir comme une banque tout en possédant une partie du capital-actions d'une autre banque, alors que c'est interdit aux banques véritables.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Voilà le dilemme où je me trouve depuis un certain temps déjà: je sais que les affaires bancaires sont la pierre d'angle sur laquelle tout ce projet de loi a été construit, même si ceux qui l'ont rédigé n'ont pas réussi à définir ce qu'étaient les affaires bancaires, même si je sais que tous ceux qui font des affaires bancaires ne sont pas soumis aux mêmes règlements ou, en général, à la même loi. Je n'arrive pas à bien comprendre tout cela.

Nous reviendrons là-dessus. Je crois avoir saisi l'essentiel de vos idées à ce sujet dans le temps qui nous est accordé.

The Chairman: A final question, Mr. Lambert.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Oui. Je crois que vous étiez ici cet après-midi lorsque j'ai parlé de l'Association canadienne des paiements avec le représentant de la Banque Toronto-Dominion, alors qu'il était question de sa *raison d'être*, de la

[Text]

the objectives or the purpose of that board. I would like to hear what the Bank of Montreal has to say about this.

Mr. Davison: As I understand it, on the board there will be 10 members: five from the chartered banks and five from the other financial institutions, and a chairman. We have one vote per member, they have one vote per member, and I think the chairman has two votes. One could put forward the position, Mr. Chairman, that producing 95 per cent of the items and 95 per cent of the volume the say within the board seems somewhat less than the participation by the banks that one would expect. I would agree with the analysis of my colleague who appeared before you, wish his comments on that particular aspect.

• 2040

The actual exchange of clearing themselves is a very simple, inexpensive matter. But what is really the significant point is that over a number of years we have developed criteria, agreements, standards, which have served us very well. They have served us well because we were of a similar mind and had similar interests. Therefore, we could come to some agreements that improved the efficiency of the system and we were able to agree on a number of things that are essential in handling these hundreds and hundreds of millions of dollars and items that we process. The things we worry about are, will those agreements in the future be forthcoming? Will our progress be more limited because of those who are members and who do not have the same aims and objectives we do? I think the comment was made that the worry would be that you would become as strong as the weakest link in the organization.

Mr. Lambert (Edmonton West): Fine, thank you very much. My time has expired, Mr. Chairman. I will return to their brief in the second round, there are some very interesting items there.

The Chairman: Thank you, Mr. Lambert. Dr. Philbrook.

Mr. Philbrook: Thank you very much, Mr. Chairman. Through you to the witnesses. First of all, gentlemen, I would like to apologize, because these questions must be sounding a bit repetitious by now. I think, on the other hand, it is only fair that each set of witnesses representing each bank, or each other institution, should have the opportunity of responding to them in their own way. Obviously, certain questions are emerging as the key questions. There is a certain pattern evolving. I think some of the most important questions are: one, what about the mechanism of reciprocity; two, the way small business is being serviced and how this will be affected by the proposed changes; thirdly, certain susceptible areas in the financial community, perhaps such as the trust and finance companies who have already expressed certain concerns to us about competing under the new rules.

Taking these in order, one at a time. On the subject of reciprocity, it seems to me there is a general feeling that certainly the banks, of all our institutions, are strong and

[Translation]

composition du conseil d'administration et des attributions de ce même conseil. Je voudrais bien savoir ce qu'en pense la Banque de Montréal.

M. Davison: Si j'ai bien compris, le conseil se composera de dix membres: cinq représentants des banques à charte, cinq représentants d'autres institutions financières ainsi qu'un président. Nous disposons d'un vote par membre, tout comme eux, et je crois que le président a deux voix. Alors, monsieur le président, puisque nous produisons 95 p. 100 des articles et 95 p. 100 du volume, on pourrait dire qu'au sein du conseil, la participation des banques semble quelque peu inférieure à ce qu'on aurait prévu. Je partage l'avis de mon collègue qui a témoigné devant vous dans son analyse de cet aspect particulier.

A vrai dire, ces échanges de compensations sont très simples et peu coûteux. Ce qui importe vraiment, c'est qu'au cours des années nous avons élaboré des critères, des ententes, des normes qui nous ont très bien servis, et ce parce que nous étions d'accord et que nos intérêts étaient les mêmes. Conséquemment, nous avons pu conclure certains accords qui ont amélioré l'efficacité du système et nous avons pu nous entendre sur un certain nombre de questions essentielles pour la bonne marche des opérations avec ces centaines de milliers de dollars et de transactions. Nous nous préoccupons de savoir si ces arrangements seront réalisés dans l'avenir? Nos progrès seront-ils plus limités à cause d'un membre ne partageant pas nos objectifs et nos buts? On nous a rappelé qu'une chaîne n'est jamais plus solide que le plus faible de ses maillons.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): C'est bien, merci beaucoup. Mon temps est écoulé, monsieur le président. Je reviendrai à ce mémoire au deuxième tour, car il comporte plusieurs éléments intéressants.

Le président: Merci, monsieur Lambert. Monsieur Philbrook.

M. Philbrook: Merci, monsieur le président. Je remercie les témoins. D'abord messieurs, je tiens à m'excuser, car ces questions doivent maintenant vous sembler un peu répétitives. D'ailleurs, je crois qu'il n'est que juste que chaque groupe des témoins représentant chaque banque ou institution ait la possibilité d'y répondre comme il l'entend. De toute évidence, certaines questions paraissent plus importantes que d'autres. On y devine une certaine constante. A mon avis, les questions les plus importantes sont les suivantes: premièrement, quels seront les mécanismes de la réciprocité? Deuxièmement, quels seront les services offerts aux petites entreprises et comment cela touchera-t-il les changements proposés? Troisièmement, qu'advient-il de certaines composantes du secteur financier, comme les sociétés fiduciaires et de financement, qui se sont déjà inquiétées de devoir faire concurrence pour se conformer aux nouveaux règlements.

Étudions les dans l'ordre, une à une. Pour ce qui est de la réciprocité, je crois que, de même que toutes nos institutions financières, les banques sont solides et en mesure d'affronter la

[Texte]

prepared to compete and yet there is a need to watch the system and see how it would work out over the next few years. I am wondering what your own feelings are about the mechanism for watch-dogging reciprocity. How do you picture the best possible system for that and for taking some kind of action based on what we see happening? Can you see the Cabinet itself performing this function best? Or perhaps a separate board? The Inspector General? What would your own preferences be?

Mr. Davison: My preference would be the Inspector General, because through him, as he reports to the Minister of Finance, you would have access to the government for any political considerations that are necessary. I do not think you can keep this out of it; you are dealing with foreign jurisdictions in which governments have certain wishes and aims.

The mechanism is not an easy one to devise. I think it can be devised and I think it will take some time. I think the problem that we are all having right now is grappling with what the mechanics of that mechanism might be. I think that is something that is difficult to write in an act and I think it is very difficult to write in regulations.

• 2045

Foreign banks are here. They are a fact. We really have three choices: (1) allow them to continue to operate by their provincial legislation; (2) put them under the federal jurisdiction; or (3) ask them to leave. We, of course, do not feel the other two are viable alternatives, and therefore feel that they should be encouraged, and perhaps more so than they are now, to join the federal system.

The mechanism in broad terms would be to evaluate every bank's application carefully, slowly, with full consultation with all involved, and hopefully with the chartered banks. We consider an annual licensing a good way to start. Annual licensing does not mean that at the end of one year you cancel the licence. Annual licensing means that you clearly establish with the foreign bank what the game rules are. So they realize at the end of one year that if they play those game rules, reciprocity in their own country has been achieved, they have conformed with the various regulations and reporting systems that are necessary in Canada and carried their operation forward successfully, and they have no fear that the licence will not be renewed.

We operate under these rules in other areas. For instance, our New York agency has an annual review of our licence, but we have never had it denied because we are aware what the rules are and we operate under those rules. But it does give you the opportunity that if true reciprocity is not obtained or they are not providing the kind of services that they said they would provide, you have a lever, and you have a discipline to apply.

Now let us talk about what part of the Canadian financing you wish foreign banks to undertake in Canada. There is only one pie and you have to decide what part of that pie should be

[Traduction]

concurrence; pourtant, il faudra surveiller le système et voir quelle sera son évolution au cours des prochaines années. Que pensez-vous des mécanismes de surveillance de la réciprocité? D'après vous, quel serait le meilleur système possible qui permettrait un certain redressement, compte tenu des circonstances? Cette tâche devrait-elle être confiée au cabinet, à une commission indépendante ou à l'inspecteur général des banques? Que préféreriez-vous?

M. Davison: Je préférerais qu'on la confie à l'inspecteur général, car par la voie de ses rapports au ministre des Finances, il serait possible de tenir compte de toutes les considérations politiques nécessaires. Je ne crois pas qu'on puisse négliger ces facteurs; on a affaire ici à des maisons étrangères dont les gouvernements ont certains désirs et certains objectifs.

Ce mécanisme n'est donc pas facile à combiner. Je crois qu'on peut trouver quelque chose mais il faudra du temps. Le problème qui nous est commun à tous en ce moment c'est l'adaptation aux rouages de ce mécanisme. Il n'est pas facile d'expliquer cela dans une loi et dans des règlements.

Il y a des banques étrangères ici, c'est une réalité. Nous avons donc trois options: premièrement, les autoriser à poursuivre leurs activités en vertu de la législation provinciale, deuxièmement, les assujettir à la juridiction fédérale, ou troisièmement leur demander de quitter le pays. Bien entendu, deux de ces solutions sont, d'après nous, inacceptables; on devrait par conséquent les inciter encore davantage à se constituer en vertu de la législation fédérale.

En termes généraux, le mécanisme devrait servir à étudier minutieusement, sans se presser, chacune des demandes des banques en consultant tous les intéressés et si possible les banques à charte. La délivrance d'un permis annuel serait une bonne façon de commencer. Par permis annuel, nous n'entendons pas un permis qu'on pourrait se voir retirer à la fin de l'année. Ce permis nous permettrait de définir très clairement aux banques étrangères les règles du jeu. A la fin de la première année, celles-ci auront pu apprendre ces règles, obtenir des accords de réciprocité avec leur pays d'origine, auront pu se conformer aux divers règlements, faire part des renseignements exigés au Canada, faire prospérer leurs affaires et elles n'auront pas à craindre que leur permis ne soit pas reconduit.

Certains pays ont déjà imposé des règles semblables. Par exemple, notre agence de New York doit faire vérifier son permis chaque année mais on ne nous l'a jamais refusé parce que nous connaissons maintenant les règlements et que nous nous y conformons. Mais, si jamais on ne pouvait obtenir une véritable réciprocité ou si on n'offrait pas les services annoncés, on pourrait se servir du permis comme d'un moyen de pression, comme d'une sanction possible.

Passons maintenant au rôle que vous aimeriez voir les banques étrangères jouer dans le financement d'entreprises canadiennes. C'est un domaine très vaste et c'est à vous de

[Text]

handled by the foreign banks and what part should be handled by Canadian—owned institutions. The suggestion has been made that 15 per cent would be an equitable part of the pie. That could be changed with time, and obviously the 15 per cent will change in its totality in the sense that as Canadian financings grow, obviously the amount under that 15 per cent will grow. If it is determined at some later date that a 20 per cent figure would be more appropriate, it could be changed at that time. So we feel that you must have some sort of cap or you will not have that control.

Secondly, you must have some sort of discipline in the mechanism that you can not renew a charter if the reciprocity in the home country has not been achieved, or other aspects of the operation are unsatisfactory in the view of the authorities. Capital adequacy is not sufficient; whatever the makeup of the bank, it is not sufficient; the losses are too large, or whatever. You then have at least some mechanism for disallowing a renewal or giving a period of time to correct the deficiencies before renewal will be provided.

Mr. Philbrook: Obviously if any of the Canadian banks or the Canadian banks in general feel that reciprocity is not working, if we are not getting a fair deal, they are going to express this to the federal government by whatever criteria they decide themselves. Aside from that type of influence, is there any other approach or any other international influence that our chartered banks can bring to bear on the international scene through international banking organizations and so on through a direct approach to the country involved, the familiar example of Japan and so on, other than just working through their own federal government?

• 2050

Mr. Davison: Could I ask if Mr. Oosthuizen might speak to that for a few moments? He is Executive Vice-President of our International Organization and is fully familiar with how we operate.

The Chairman: Mr. Oosthuizen.

Mr. P. G. K. Oosthuizen (Executive Vice-President and General Manager, International Banking, Bank of Montreal): I do not think there is any kind of pressure that the banks can apply. Obviously when we think there is a country in which we would like to operate where we are denied the opportunity to do so, we do apply for licences or to open a branch or a representative office if that is given to us, and we do abide by the guidelines that are established internally in those countries, but the rules are so immensely different from country to country that to determine the reciprocity is absolutely an immense factor.

For instance, some countries will tell you there is absolutely no reciprocity or no guidelines on foreign banks' coming in, it is totally open, but the laws that they have laid down restrict you as to what you can do. In some countries there are unwritten guidelines, such as in Japan where their system is very tightly controlled, but there are no written guidelines. In Germany, for instance, anybody can open a branch there, but there are capital restrictions, the amount and size of your loans

[Translation]

décider quel secteur doit être confié aux banques étrangères et quel secteur doit être confié aux institutions canadiennes. On a déjà avancé 15 p. 100 comme part équitable mais c'est loin d'être immuable, surtout que le montant auquel cela correspond va augmenter proportionnellement aux besoins en financement des entreprises canadiennes. Si plus tard on décidait que 20 p. 100 serait plus approprié, on pourra toujours modifier le pourcentage. Vous devez pouvoir imposer certaines limites, sinon vous risquez de perdre ce contrôle.

Vous devez également prévoir certaines formes de sanctions dans ce mécanisme afin que vous puissiez refuser de reconduire une charte si jamais vous ne pouvez obtenir la réciprocité dans le pays d'origine de la banque étrangère ou si la qualité de certains services n'était pas assez bonne aux yeux des autorités. Il ne suffit pas d'avoir des capitaux ou d'être bien structuré, il se peut que les déficits soient trop importants, par exemple. En prévoyant des sanctions, vous pourrez refuser un renouvellement ou le retarder pendant un certain temps jusqu'à ce qu'on ait mis les choses au point.

M. Philbrook: Bien entendu, si jamais une ou plusieurs banques canadiennes avaient l'impression que les accords de réciprocité ne servent à rien, si elles ont l'impression de ne pas être bien traitées, elles pourront en faire part au gouvernement fédéral qui prendra la décision lui-même d'après certains critères. Outre ce genre d'influence, y a-t-il d'autres genres d'influence que nos banques à charte peuvent avoir sur la scène internationale par l'intermédiaire des organismes bancaires internationaux dans les pays concernés, par exemple le Japon, outre l'influence qu'on peut essayer d'avoir sur le gouvernement fédéral?

M. Davison: Pourrais-je demander à M. Oosthuizen de répondre à cela? Il est le vice-président exécutif de nos opérations internationales et il connaît très bien cette question.

Le président: Monsieur Oosthuizen.

M. P. G. K. Oosthuizen (vice-président exécutif et directeur général, Opérations internationales, Banque de Montréal): Je ne crois pas que les banques puissent exercer une pression quelconque. Évidemment, lorsqu'il y a des pays où nous voudrions nous établir qui nous refusent l'autorisation, nous demandons la permission d'ouvrir une succursale ou un bureau de représentation, et nous nous conformons aux directives internes de ces pays, mais les règles diffèrent tellement d'un pays à l'autre qu'il est très difficile de déterminer le facteur de réciprocité.

Par exemple, dans certains pays, il n'y a aucune réciprocité ni aucune directive relative aux banques étrangères, le marché leur est entièrement ouvert, mais les lois du pays limitent leur activité. Dans d'autres pays, comme au Japon, il y a des règles tacites, qui régissent le secteur bancaire de façon très stricte. En Allemagne, par exemple, n'importe quelle banque peut ouvrir une succursale, mais il y a des restrictions sur les capitaux, le montant et le nombre des prêts. Le pays est ouvert

[Texte]

are restricted, the number of loans you can put on are restricted, so there are certain guidelines. Although the country is open, you have to comply with certain internal rules, and that is very often not considered as an impediment for the foreign banks to go in there. They think those guidelines can be lived with. You can get the return on assets you are looking for and you can service your Canadian customers by establishing and living under those guidelines.

So, we apply separate criteria or different criteria when we go into countries to see whether we would like to operate there and whether we can be of service to our customer base. I think if reciprocity becomes a factor, the only place where we would obviously try to influence authorities would be if the banks of a specific country should be operating in Canada and we are not allowed to operate in that country and we do think it would be beneficial to the institutions to operate there, then obviously we are going to talk to the authorities, talk to the customers there and so on, and try to bring some pressure to bear on the authorities, but up to now where reciprocity is a rule in those countries, we have not been very successful.

Mr. Philbrook: Obviously then if there is that inherent problem for you, there is that same problem for the federal government that would be trying to help and protect you in this area of reciprocity, and you would recognize that government would have that problem, too, if and when these proposals become official.

Mr. Oosthuizen: Yes. I think really the guidelines of how you deal with reciprocity are something that would have to be developed as time goes along and as every single bank's coming into Canada should apply, we would really have to take a look on a country-by-country basis what the guidelines are and how the Inspector General or whichever authority will have that responsibility will deal with the matter.

Mr. Philbrook: It sounds as though this will take some time to develop, too.

Mr. Oosthuizen: Very definitely.

Mr. Philbrook: It is something we will have to build and not be devised over night on the basis of a simple formula.

Mr. Oosthuizen: That is right.

The Chairman: This will be your last question, Mr. Philbrook.

Mr. Philbrook: May I just change the subject then to the second one, the small business area. Do you have your business organized to recognize small business as a separate entity to give it a certain priority, hopefully a high priority, and do you have measurements of how your involvement with small business changes on a year-by-year basis?

Mr. Davison: I do not have those figures. Let me start off by saying that our involvement with small business represents 155,000 small businesses. The outstandings are between \$1.5 and \$1.7 billion. When we look at the marketplace we segment the marketplace and you heard the figure today of loans for authorizations under \$200,000. The reason for this is this is how we report to the Bank of Canada on a segmented part of our business, and it is generally accepted that loans \$200,000 and under are loans of small businesses. As you are aware,

[Traduction]

aux banques étrangères, mais elles doivent se conformer à certaines règles internes, mais cela n'est généralement pas considéré comme un obstacle. Les banques considèrent qu'elles peuvent s'accomoder de ces règles, qui leur permettent de réaliser les bénéfices qu'elles veulent et de servir leurs clients canadiens.

Nous appliquons donc des critères différents dans les pays où nous voulons nous établir pour déterminer si cela peut être utile à nos clients. Quant à la réciprocité, nous ne cherchons à influencer les autorités d'un pays que si les banques de ce pays veulent s'établir au Canada et que nous ne sommes pas autorisés à nous y établir alors que nous croyons que cela pourrait être avantageux. Dans ce cas, bien sûr, nous essayons d'établir des contacts avec les autorités, les clients de ce pays, de faire certaines pressions, mais en général quand la réciprocité est de règle, nous n'avons pas beaucoup de succès.

M. Philbrook: Évidemment, si vous vous heurtez à ce problème, il en va de même pour le gouvernement fédéral lorsqu'il essaye de vous aider et de vous protéger, de façon officielle.

M. Oosthuizen: Oui. A mon avis, la ligne de conduite à l'égard de la réciprocité doit être déterminée au fur et à mesure. Lorsque des banques veulent s'établir au Canada, il faut examiner quelles sont les lignes de conduite en vigueur dans leur pays et c'est l'inspecteur général ou l'autorité compétente qui doit se charger d'étudier l'affaire.

M. Philbrook: C'est un processus qui pourrait prendre du temps.

M. Oosthuizen: C'est certain.

M. Philbrook: Il faut procéder graduellement et ne pas essayer de régler tout en une fois par une simple formule.

M. Oosthuizen: C'est exact.

Le président: Ce sera votre dernière question, monsieur Philbrook.

M. Philbrook: Je passe maintenant au deuxième sujet, celui des petites entreprises. Votre société considère-t-elle les petites entreprises comme un groupe distinct et lui accorde-t-elle une attention particulière? Pouvez-vous nous indiquer quelle est l'importance de ce secteur dans vos opérations et comment il évolue?

M. Davison: Je n'ai pas de chiffres précis. Je dirai tout d'abord que nous faisons affaires avec 155,000 petites entreprises. Nos créances sont de 1.5 à 1.7 milliard de dollars. Nous répartissons le marché en différents secteurs. On a parlé aujourd'hui des prêts de moins de \$200,000. Si nous faisons cela, c'est que dans les rapports que nous présentons à la Banque du Canada, il est généralement accepté que les prêts de \$200,000 et moins sont des prêts aux petites entreprises. Vous savez sans doute qu'on a beaucoup parlé et écrit sur la

[Text]

there has been a fair amount of public debate, a fair amount of news media speculation about how the banks deal with small businesses. We put a great deal of emphasis, time, money and training into the small business area. In a sense it is a self-interest because hopefully small businesses grow, prosper and become big businesses and you grow up with them.

It is not an easy area in which to lend and when you have, as some banks do, 1,200, 1,500, 1,700 branches, it is not an easy area in which to make all your managers competent in advising and assisting a small business, but we do spend immense dollars and try to achieve a reasonable level of proficiency in those branches.

In recent times to try to improve that we have gone through a process of what we call purification. In other words, endeavour to have that small business deal at a branch which has sufficient competence to handle his affairs properly. There are many very small branches with relatively inexperienced managers who really have difficulty even dealing with a small business until they get the kind of experience they need, and that has been reasonably successful. We have developed packages for them. We insure their receivables, we insure their lives, we present them with what we call problem solvers which set out for them the problems they may have and what we think might solve that problem. We do discuss these things with, say, John Bullock and his people to see if he has any ideas where we could do a better job. We sincerely want to do a better job because, as I said, it is in our interest to do so.

The only way I can measure the success of our particular bank is to look at our share of market and our share of market in the small business area has been going up steadily, which says to me that we are doing a better job. I will also have to say that our losses in the small businesses are going up steadily, too. When you look at your profitability and you look at your yield on small businesses and you deduct your losses on small businesses, it is not necessarily a highly profitable business in a short term. In the longer term it will be because if you have helped them when they were needful of that help, they remember you and when they get bigger you will have them as a good customer.

You discussed this afternoon a bit about venture capital and I suggest to you that a lot of our loans to small businesses, while they are called loans, are really venture capital, there is just a different name to them. We are really lending them capital in many instances, but that is what we really have to do to try to get them going. We do not actually take equity positions. I agree with the comment that we are bad partners. I have had this thrown up to me I do not know how many times why do we not start a venture capital company and we will make equity participations in small businesses. You take on all the obligations of the small business because you are a partner, all the responsibilities and inhibit their progress because you think differently than they do, but you do not want to take the risks that they take. You are better off not to be in that, really, you are better off to let that activity go on in the other private sector. We do participate in a company in a small way, CED, Canadian Enterprise Development Corporation, which we started with a number of other banks, in fact, two or three,

[Translation]

façon dont les banques traitent les patrons des petites entreprises. Nous avons consacré beaucoup de temps et d'argent à ce secteur. Nous espérons éventuellement en profiter car avec le temps les petites entreprises devraient prospérer et devenir de grosses entreprises.

Ce n'est pas un secteur facile et lorsqu'une banque possède jusqu'à 1,700 succursales, on ne peut pas s'attendre à ce que chacune soit dirigée par un homme suffisamment compétent pour bien conseiller les patrons de petites entreprises; d'importants budgets ont été consacrés à ce secteur, néanmoins, et nous faisons de notre mieux.

Depuis un certain temps, pour améliorer ce service, nous veillons à ce que les patrons de petites entreprises s'adressent aux succursales ayant du personnel en mesure de leur fournir des conseils valables. En effet, certaines petites succursales sont dirigées par des gérants ayant peu d'expérience et qui dès lors ne sont pas à même de fournir aux patrons de petites entreprises des conseils utiles. C'est à leur intention que nous avons élaboré un programme d'ensemble. Leurs effets à recevoir ainsi que leur vie même sont assurés et nous leur expliquons comment résoudre les problèmes qui peuvent se poser. Nous cherchons donc par tous les moyens à améliorer la qualité de notre service, vu que c'est dans notre intérêt.

La meilleure preuve du succès de notre banque est la part croissante du marché consacrée aux petites entreprises que nous sommes parvenus à conquérir. Mais cette extension se double d'une augmentation parallèle de nos pertes dans le secteur des petites entreprises. Sur le court terme, le secteur des petites entreprises n'est pas toujours très rentable. Il le sera par contre à plus long terme car en aidant les patrons de petites entreprises, vous vous assurez des clients pour l'avenir lorsque ceux-ci seront devenus les patrons d'entreprises plus importantes.

Une bonne partie des prêts que nous accordons aux patrons des petites entreprises, sont en réalité des capitaux de risque, mais cela est souvent indispensable pour leur permettre de démarrer. Nous ne détenons donc pas un avoir-propre. Je suis d'accord avec ceux qui affirment que nous sommes de mauvais associés. On m'a souvent demandé pourquoi nous refusons de lancer des entreprises à capital de risque ou à prendre des participations dans des petites entreprises. En devenant leur associé, nous reprenons à notre compte une partie des obligations et des responsabilités des patrons de petites entreprises, freinant ainsi leurs initiatives. Or comme nous ne voulons pas assumer pareil risque, il vaut mieux nous abstenir. Nous laissons cela à d'autres dans le secteur privé. De concert avec certaines autres banques, nous avons une prise de participation vers la Canadian Enterprise Development Corporation ainsi que dans plusieurs compagnies d'assurance. Les banques rachètent donc une partie des avoirs des entreprises et lorsque

[Texte]

and some life insurance companies ten or fifteen years ago. That is what they do all the time, simply participate in the equity positions of small companies and when the small company gets going, they sell the equity back to them. It is not a big thing, but it does help from time to time.

Mr. Philbrook: A very good answer. Thank you very much. Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Philbrook. Mr. Hargrave.

Mr. Hargrave: Thank you, Mr. Chairman. Mr. Chairman, I want, through you, to say to Mr. Davison and his supporting staff members that I, for one, very much appreciate his attendance at this committee meeting tonight.

• 2100

I want to pursue in quite a little more depth the same topic; that is, clause 177 of the bill or the old Section 88 that my Liberal colleague Mr. Clermont commented upon in the latter part of his exchange with you.

I might say that beef cattle is my business. I have been in it all my life in south-eastern Alberta in the vicinity of Medicine Hat. And I cannot help but add, Mr. Davison, that my bank just happens to be your bank.

Mr. Davison: Thank you, sir.

Mr. Hargrave: Anyway, last week the representatives of the Canadian Cattlemen's Association were sitting where you people are now and presented their brief; and I think they brought up some pretty valid points. I want to explore those portions which came out of the representations they made about the application of the old Section 88 of the Bank Act. I think the easiest way is to read a short quote from their brief presented last week. I quote from their brief:

Section 177, for example, states that:

A bank may lend money and make advances

... to any person engaged in business as a manufacturer, on the security of goods, wares, and merchandise manufactured or produced by him or procured for such manufacture or production.

Now, that is a quote out of the bill. Now, the cattlemen's organization went on to say this:

The law is silent on the question of whether or not security may be based upon goods procured but not paid for. The law being silent on this point does not confer upon the bank or the manufacturer any right whatsoever to assume that inventories that have not been paid for may be attached as security for the bank. Nonetheless, this is the approach that has been taken repeatedly in the past, and we urge that the law be clarified on this point.

They go on and say:

It may be argued that credit is extended on the security of goods procured, but if this is the interpretation it is clearly unjust.

And this is their final quote from this part of their brief:

[Traduction]

celles-ci sont lancées, les banques leur revendent leur avoir. Ce n'est pas beaucoup, mais parfois cela aide.

M. Philbrook: C'est une excellente réponse et je vous remercie. Merci monsieur le président.

Le président: Merci monsieur Philbrook. Monsieur Hargrave.

M. Hargrave: Merci monsieur le président. Je tiens à remercier M. Davison ainsi que ses adjoints de leur présence ici ce soir.

Je voudrais examiner plus en détail l'article 177 du projet de loi qui est l'ancien article 88 de la loi, question déjà évoquée par mon collègue libéral M. Clermont.

Toute ma vie, j'ai été éleveur dans le sud-est de l'Alberta près de Medicine Hat et j'ai toujours traité avec votre banque monsieur Davison.

M. Davison: Merci.

M. Hargrave: La semaine dernière, les représentants de l'Association des éleveurs canadiens nous ont remis leur mémoire lequel contenait des points fort intéressants. Je voudrais invoquer plus particulièrement ce qu'ils ont dit concernant l'application de l'ancien article 88 de la Loi sur les banques. Pour ce faire je vais vous en citer un bref extrait de leur mémoire:

L'article 177 est libellé comme suit:

La banque peut consentir des prêts ou avances de fonds

b) à toute personne faisant des affaires en qualité de fabricant, moyennant garantie portant sur les biens, articles ou marchandises qu'elle fabrique ou produit, ou qui sont acquis à cette fin.

Ceci est donc une citation du projet de loi. Les représentants de l'Association des éleveurs ont dit ce qui suit:

La loi ne dit pas si la garantie peut porter sur des biens acquis mais non pas payés. Vu que la loi ne dit rien à ce sujet, elle n'autorise pas les banques ou les fabricants à supposer que les stocks non payés peuvent servir de garantie pour les banques. Ceci ayant néanmoins été souvent le cas par le passé, nous vous engageons vivement à préciser la loi à ce sujet.

Ils disent ensuite ce qui suit:

On pourrait affirmer que le crédit est accordé moyennant garantie portant sur des biens acquis; or si telle est l'interprétation de la loi, c'est manifestement injuste.

Enfin ils disent ce qui suit:

[Text]

We know the distinction between goods procured and goods purchased.

Now I come to what I think are three of their main recommendations, out of five they came up with.

Section 177 should prohibit a bank from lending money or making advances and taking as security goods that have been procured but for which payment has not been made. This is a measure that simply recognizes the rights of the seller to retain title to the goods until payment has been received.

And then one coming out of that, or a similar one:

Where a bank takes steps to collect moneys owed through actions under other statutes, a seller should have the same right of priority as if the collection was done under clause 177 of the proposed Bank Act.

In the third one they suggest rather definitely:

There should be no maximum limitation on the priority rights of farmers.

I would say on that last one, this is based on the fact that with today's values of cattle, a carload or a liner load or a railroad's double-decked carload of 500-pound steer calves on today's market can easily be worth \$50,000 in one load.

I would like to ask Mr. Davison or his people if they would comment on those points.

Mr. Davison: Could I comment just a bit, and then perhaps I will ask somebody else.

Let me first of all deal with the cattle. I am not quite sure what their problem is, here, sir, but my understanding is this. Your cattlemen come to the bank and you ask for accommodation and we take security over the cattle. Then you sell the cattle to a feedlot. At the time you sell it, you give up your title to it.

Mr. Hargrave: There is a question of payment, of course.

• 2105

Mr. Davison: If you do not give up your title to it, obviously, the feedlot cannot get financing for the cattle he has bought. He needs title to it to go to his bank and say, I have these cattle, I want a loan on this. As I understand it, the general practice is that when you sell cattle to a feedlot you either get cash or you get a bond to make sure that whoever you are dealing with is honourable and will pay you. If that were changed and you retained title, it would be fine with the bank. We would not finance the feedlot. We could not finance the feedlot, we have no security. I suggest that the feedlot is the requirement under your business, because if you do not have a feedlot financed you cannot sell your cattle to him. I do not know how to resolve that one. But as I recall in Alberta when I worked there, there were exemptions under provincial law; there were certain exemptions built into provincial law—I cannot remember what the figures were—but in the event of...

Mr. Hargrave: It is in Section 88.

Mr. Davison: Pardon.

[Translation]

Il y a une distinction très nette entre biens acquis et biens achetés.

Je vais maintenant citer trois des cinq principales recommandations faites par cette association.

L'article 177 devrait interdire aux banques de prêter de l'argent ou d'accorder des avances ou de prendre comme garantie des biens qui ont été acquis mais non pas payés, ce qui ne fait que reconnaître au vendeur le droit de rester propriétaire des biens vendus jusqu'à ce qu'il ait obtenu paiement.

Et ensuite j'ai une recommandation analogue:

Lorsqu'une banque prend des mesures pour revouvrer de l'argent qui lui est dû par des moyens prévus par la loi, les vendeurs devraient bénéficier du même ordre de priorité que si le recouvrement se faisait au terme de l'article 177 du projet de loi sur les banques.

Dans leur troisième recommandation, ils proposent:

Que les droits prioritaires des agriculteurs ne soient pas sujets à des plafonds.

Ce propos, et vu la valeur actuelle du bétail, un chargement de bouvillons de 500 livres peut facilement valoir \$50,000, s'il s'agit d'un wagon à deux étages.

J'aimerais savoir ce que vous avez à dire à ce sujet monsieur Davison.

M. Davison: Je vais vous dire quelques mots après quoi je donnerai la parole à mes adjoints.

Je ne suis pas sûr de bien comprendre le point de vue des éleveurs, mais voilà comment moi je vois la situation. Lorsque les éleveurs demandent un prêt à la banque, le bétail sert de garantie. Lorsque par la suite ils vendent leur bétail au patron d'un parc d'engraissement, ils n'en sont plus propriétaires.

M. Hargrave: Il y a la question du paiement quand même.

M. Davison: Si vous ne renoncez pas à votre titre, il est évident que le propriétaire de pré d'embouche ne pourra pas obtenir de financement pour le bétail qu'il a acheté. En effet, il a besoin d'un titre pour aller demander un prêt à son banquier. En règle générale, lorsque vous vendez du bétail à un propriétaire de pré d'embouche, vous obtenez soit un paiement en liquide, soit une garantie qui vous assure que quiconque traite avec vous est honnête et vous payera. Par contre, si vous conservez le titre, la banque ne peut pas financer le propriétaire de pré d'embouche, car il n'y aurait pas de garantie. De plus, si le propriétaire du pré d'embouche n'a pas obtenu de financement, vous ne pouvez pas lui vendre du bétail. C'est un véritable problème. Toutefois, je me souviens qu'en Alberta, lorsque je travaillais dans cette province, la loi provinciale prévoyait des dispenses; je ne me souviens plus des chiffres exacts, mais en cas de...

M. Hargrave: Il s'agit de l'article 88.

M. Davison: Pardon?

[Texte]

Mr. Lambert (Edmonton West): It is the Judicature Act.

Mr. Davison: It is the Judicature Act. You would be well aware of that, Mr. Lambert. I cannot remember how that applied but I can recall being involved in one, and when we went to collect we had to give up a certain amount because of the Alberta law.

I just do not know how to resolve that one, if that is the situation you are addressing. I would suggest that the cattlemen should deal with somebody—either he gets a cheque from someone who he knows is good or he gets a bond. Otherwise I am not sure how you deal with that situation.

Mr. Hargrave: Mr. Chairman, again to Mr. Davison. That is a lot more easily said than done. You might be critical, as a banker, of some of the long-standing traditions on how cattle are bought and sold that have been going on even in Canada, even in Western Canada, for close to 100 years now. They are a little difficult to account for, maybe, but there is a reason for them.

I want to come back to a related item now. In Southwestern Ontario a couple of years ago, I think it was, a packing plant went into bankruptcy and about four or five cattle producers, cattle feeders, were left holding the bag for, by their standards, considerable amounts of money. They did not get a lick at the cat at all due to the requirements of Section 88. I think I detect in your response to me initially that you say those people should have been aware of the fact that they were dealing with a packing plant that was about to go under. I think it is a little difficult, under the circumstances, to expect feeders to be suspicious of whom they are selling to in a recognized packing plant, and so on. Could you comment on that one?

Mr. Davison: I do not know what the exact situation was there. What you are saying is that the cattle were delivered to the packing plant, the cattleman gave up title to his cattle, he expected to be paid. He was not paid. When the bankruptcy occurred he had no rights. Assumably, you were a creditor, and assumably if there were not sufficient funds to satisfy all creditors the cattleman lost. I assume that many others lost as well. I would suggest that you were taking a business risk, as were many others who supplied that plant with whatever—equipment, supplies or money, in the case of a bank. We probably all took a bath on that one.

I do not think it is an easy question to resolve. If you retained title to those cattle that would be one way of doing it. But how the packing plant would receive credit would be another question, it would have to be worked out. As far as we are concerned, as long as we know who has title and where our security lies, that is how we lend money. If you maintain the title, then some other way would have to be worked out to finance the packing plant, I assume.

• 2110

On your question on procurement: when we take Section 88, the client provides us with a list of his inventory. It is not broken down as to what he has paid for or what he has not

[Traduction]

M. Lambert (Edmonton-Ouest): C'est la «Judicature Act».

M. Davison: C'est cela. Vous devez bien la connaître, monsieur Lambert. Je ne sais plus exactement comment elle s'appliquait, mais je me souviens qu'un cas de ce genre s'était produit et qu'au moment de toucher l'argent, nous avions dû renoncer à un certain montant en raison de la Loi de l'Alberta.

Si c'est là le problème dont vous parlez, je peux vous dire que je ne sais pas comment le résoudre. Peut-être les propriétaires de bétail devraient-ils exiger un chèque de quelqu'un dont ils sont sûrs, ou bien demander une garantie. Autrement, je ne vois pas comment on peut résoudre ce problème.

M. Hargrave: Monsieur le président, j'aimerais poser une autre question à M. Davison. C'est beaucoup plus facile à dire qu'à faire. Vous avez peut-être des raisons de critiquer, à titre de banquier, certaines traditions qui régissent depuis une centaine d'années l'achat et la vente de bétail, au Canada. Parfois, elles sont difficiles à justifier, mais elles ont toujours une raison.

J'aimerais maintenant passer à un sujet connexe. Dans le sud-ouest de l'Ontario, il y a environ deux ans, un abattoir a fait faillite et quatre ou cinq éleveurs ont perdu des sommes très importantes. Ils n'ont pas pu obtenir d'exemption en raison des exigences de l'article 88. Si j'en juge d'après la réponse que vous m'avez donnée tout à l'heure, vous allez me dire que ces gens-là auraient dû savoir que cet abattoir allait faire faillite. Toutefois, étant donné les circonstances, il est difficile de demander à des éleveurs de se méfier de ceux à qui ils vendent du bétail, vu qu'il s'agissait d'un abattoir bien établi. Qu'avez-vous à me dire?

M. Davison: Je ne sais pas quelle était exactement la situation dont vous me parlez, mais vous me dites que le bétail avait été livré à l'abattoir et que l'éleveur, ayant abandonné son titre sur le bétail, attendait d'être payé. Il attendait toujours lorsque l'usine a fait faillite et, à ce moment-là, il n'avait plus aucun droit. Vous étiez apparemment l'un des créanciers et, s'il n'y avait pas assez de fonds pour rembourser tous les créanciers, l'éleveur n'a jamais été payé. Je suppose qu'il n'a pas été le seul. A mon avis, vous avez pris un risque, comme beaucoup d'autres, en fournissant à cette usine du matériel, du bétail, ou de l'argent, dans le cas d'une banque. Nous avons tous trinqué.

Il est difficile de régler un tel problème. Vous le pourriez, en conservant vos titres sur le bétail, mais, à ce moment-là, l'usine ne pourrait pas obtenir de crédit. Pour notre part, nous devons savoir qui détient les titres pour prêter de l'argent. Si vous conservez le titre, il faudra alors trouver un autre moyen de financer l'abattoir.

En ce qui concerne les approvisionnements, l'article 88 prévoit que le client nous fournit une liste de son inventaire. Cette liste n'est pas répartie en fonction de ce qu'il a payé et

[Text]

paid for. It is simply that that is his inventory and we take security over it. And there are many suppliers who supply that particular client.

Now, the only way to protect yourself in a situation like that is to sell those goods to that client on assignment. We have no rights over assigned goods.

Mr. Hargrave: I would suggest when you follow that procedure, of course, you are very much aware of the whole balance sheet of your client. You make a point of knowing what he has in addition to that inventory. I know from experience.

Mr. Davison: Yes, we do rely on the figures he gives us, but sometimes the figures he gives us are not reliable. So while we should be aware, sometimes we are not aware that the debts he has are greater than what is disclosed; or we would not be lending him money, the company would not go bankrupt, and the creditors would not suffer losses. I can assure you that in those situations we are part of the sufferers.

The Chairman: One last question, Mr. Hargrave.

Mr. Hargrave: As part of the cattlemen's brief last week they described, I think quite accurately, recent developments in the United States along these lines. I just want to point out and read one sentence out of their comment in that section of their brief dealing with this. The Canadian Cattlemen's Association says:

Of special interest to us is the recognition in the U.S.A. that no lender may assume that he may offer as security goods that have been procured, but for which the seller has not been paid.

And this is the result of United States legislation that was fully introduced in June of 1977. Their history down there was on this. These are recent legislation changes in American banking.

There was an anticipation of great disruption, but in actual practice I think it has been well accepted and is now considered a great advance. Do you have any comment on that?

Mr. Davison: I would only say on that, if that legislation were introduced in Canada we would lend appropriately. In other words, they would have to disclose their procurement amount, and therefore our lending to that customer would be based on a different inventory level.

Mr. Hargrave: Would you also possibly not lend as much money to a cattleman?

Mr. Davison: If the cattleman had part of his cattle through procurement, that is right; you could not lend on an asset the cattleman did not own.

Mr. Hargrave: Thank you, Mr. Chairman. Please put me down for the second round.

The Chairman: Thank you, Mr. Hargrave.

Mr. McCain.

[Translation]

de ce qu'il n'a pas encore payé. Il s'agit simplement d'un relevé de son inventaire et nous prenons une garantie là-dessus. Il y a d'ailleurs beaucoup d'autres fournisseurs qui approvisionnent ce client particulier.

La seule façon de se protéger dans une situation de ce genre c'est de vendre ces marchandises au client par cession. Nous n'avons aucun droit sur les marchandises cédées.

M. Hargrave: Puisque vous suivez cette procédure, vous êtes sans doute très au courant de la situation financière de votre client. Vous cherchez certainement à savoir ce qu'il a en plus de son inventaire. Je le sais par expérience.

M. Davison: Oui, nous tenons compte des chiffres qu'il nous donne; toutefois, il arrive parfois que ces chiffres ne soient pas sûrs. Donc, même si nous devons faire attention, il nous arrive parfois d'ignorer que les dettes qu'il a contractées sont bien supérieures à ce qu'il nous a dit; si nous ne lui prêtons pas d'argent, la société ne ferait pas faillite et les créanciers ne subiraient pas de perte. Toutefois, je peux vous assurer que, dans de tels cas, nous y perdons aussi.

Le président: Une dernière question, monsieur Hargrave.

M. Hargrave: Dans leur mémoire, la semaine dernière, les éleveurs décrivaient, assez justement, les mesures qui ont récemment été prises à ce sujet aux États-Unis. Je vais simplement lire une phrase de leur mémoire qui traite de ce sujet.

La loi américaine reconnaît désormais, et cela nous intéresse tout particulièrement, qu'aucun prêteur ne peut accepter en guise de garanties des marchandises qui ont été vendues mais pour lesquelles le vendeur n'a pas encore été payé.

Il s'agit de la loi américaine qui est entrée en vigueur en juin 1977 et qui a entraîné des changements dans la législation bancaire américaine.

On craignait que cette nouvelle loi ne provoque de grands bouleversements, mais en fait, elle a été généralement bien acceptée et on estime maintenant qu'elle a permis de faire de grands progrès. Qu'en pensez-vous?

M. Davison: Je voudrais simplement dire que, si cette loi était adoptée au Canada, nous pourrions consentir des prêts de façon plus adéquate. En d'autres termes, les clients seraient obligés de divulguer le montant de leurs approvisionnements et, en conséquence, les prêts que nous leur consentirions seraient basés sur un inventaire tout à fait différent.

M. Hargrave: Vous pourriez aussi diminuer le montant de vos prêts aux éleveurs?

M. Davison: Oui, dans le cas où l'éleveur ne serait pas propriétaire de toutes ses bêtes, car nous ne pouvons pas prêter sur des biens que l'éleveur ne possède pas.

M. Hargrave: Merci, monsieur le président. Pouvez-vous m'inscrire pour un second tour?

Le président: Merci, monsieur Hargrave.

Monsieur McCain.

[Texte]

Mr. McCain: Mr. Chairman, I have missed a lot of this questioning. I do not know whether or not I would be repetitive.

The Chairman: We will keep a close eye on you.

Mr. McCain: If this question was asked, I will ask you to tell me.

In your opening remarks as witnesses, you stated that Canada would gain in a competitive financing system if this bank went through in its present form. Is that correct? It is in your brief or in your opening remarks—that Canada would be better, we would have a more competitive finance system, if this bill went through as is?

Mr. Davison: Yes, I said it would be more competitive.

Mr. McCain: Now, when you refer to its being more competitive, is the benefit of competition going to accrue to the depositor, the borrower, or the financial institutions?

Mr. Davison: I would suggest that it would accrue to the borrower.

Mr. McCain: Not to the depositor?

Mr. Davison: Well, competition works in many ways. You are saying will it also benefit the depositor. It could do. More competition generally results in a finer price for the market, which may benefit depositors or borrowers. It tends, I would suggest, initially at least, to benefit the borrowers. Why I say this is there does not seem to be a great wish on behalf of some of these foreign banks to enter into the retail market. And I assume you are talking about depositors in a retail sense. Let me put it this way, which is another aspect of foreign banking in Canada—and I am not trying to throw cold water on it. We have been asked: Are we prepared to face competition by foreign banks in Canada? And our answer has been yes.

However, one must recognize that the strengths of Canadian banks lie in their size, their resources and the skills of their management. And to some degree this comes with size. And because of that we have been able to compete in international markets very effectively because our size in international markets is quite comparable with the major banks around the world. The reason for that is because there have been few banks in Canada.

Now, with the advent of foreign banks in Canada, obviously, the pie will be cup up somewhat, therefore, our growth in Canada obviously will not be as large as if foreign banks were not here. Therefore, institutions and their growth domestically will not be as rapid and, over time, depending on your success in foreign markets, relative to other banks in the world you may not be as large.

I do not think it is a serious threat in the short term but it depends upon how much competition you wish to allow. That is why we are talking about the 15 per cent so that your financial institutions, your chartered banks in Canada can

[Traduction]

M. McCain: Monsieur le président, j'ai été absent et il se peut que mes questions soient une répétition de celles qui ont déjà été posées.

Le président: Nous serons indulgents.

M. McCain: J'aimerais toutefois que vous me préveniez lorsque la question a déjà été posée.

Dans votre déclaration préliminaire, vous avez dit que le Canada aurait un système financier plus compétitif si ce projet de loi était adopté dans sa forme actuelle. C'est bien cela? Ou peut-être l'avez-vous dit dans votre mémoire?

M. Davison: En effet, j'ai dit que notre système financier serait plus compétitif.

M. McCain: Pensez-vous que les avantages de cette concurrence accrue iront au déposant, à l'emprunteur ou aux établissements financiers?

M. Davison: A mon avis, à l'emprunteur.

M. McCain: Pas au déposant?

M. Davison: La concurrence s'exerce de beaucoup de façons. Vous me demandez si elle pourra également bénéficier au déposant? Peut-être. Une concurrence accrue entraîne généralement une diminution des prix, ce qui peut bénéficier au déposant ou aux emprunteurs. Toutefois, au début tout du moins, cela bénéficie généralement aux emprunteurs. Je dis cela parce que les banques étrangères ne semblent pas très intéressées à assurer les services aux particuliers. Je suppose que vous mettez les déposants dans cette catégorie de services. Disons plutôt, et il s'agit là d'un autre aspect des banques étrangères au Canada... et je ne tente pas d'éteindre la chose. On nous a demandé: êtes-vous disposés à faire face à la concurrence offerte par les banques étrangères au Canada? Et nous avons répondu oui.

Toutefois, il faut admettre que la force des banques canadiennes viendra de leur taille, de leurs ressources et de la compétence de leur gestion. Dans une certaine mesure, ces facteurs découlent de leur taille. Et pour cette raison, nous avons pu faire concurrence sur les marchés internationaux d'une façon très efficace, puisque notre taille, dans les marchés internationaux, se compare assez favorablement avec celle des banques principales de par le monde. C'est d'ailleurs parce qu'il y a peu de banques au Canada.

Maintenant, avec la venue des banques étrangères au Canada, il est évident qu'il faudra se repartager le gâteau et, par conséquent, notre croissance au Canada ne saurait connaître la même poussée que si les banques étrangères n'étaient pas ici. Par conséquent, la croissance des institutions financières au pays ne sera pas aussi rapide et avec le temps, selon notre succès dans les marchés étrangers, comparé aux autres banques de par le monde, nous ne serons peut-être pas aussi importantes.

Je ne crois pas qu'il existe de menace sérieuse, à court terme, mais tout dépend du niveau de concurrence que vous désirez permettre. C'est la raison pour laquelle nous parlons de 15 p. 100, de façon à ce que nos institutions financières, nos

[Text]

continue to be of the size that attracts favourable attention in international markets.

Mr. McCain: What you are saying, then, is, that if you are to retain progress as a chartered bank you are going to have to seek profits abroad because they are not going to be as available at home.

Mr. Davison: Well, let me put it this way . . .

Mr. McCain: Your expansion is going to be international rather than domestic.

Mr. Davison: I think what you do is look at all your markets and, obviously, you seek your expansion, generally, in the market in which you live and operate. That is usually your first preference. Therefore, you do not give up your relentlessness in that market. But, obviously, if you have more competitors, there is not going to be as much around for everybody.

What we are saying is that, if we get reciprocity where we do not have it now, we hope the difference will be made up and, if we are successful, more so by our international operations.

Mr. McCain: I am wondering how the borrower is going to benefit inasmuch as the Bank of Canada sets the prime rate and interest rates on borrowings go from there, do they not? Does this mean that there will be less premium over prime, that some risk which will have a lower rating may get a better interest rate than it is getting now?

Mr. Davison: Yes. Let me put it this way. If you are a corporate client or even a consumer, and you have the opportunity to have a bid, if you will—because this is the way corporate accounts are handled these days, on a bid basis—and you have ten opportunities versus five, the chances are you might get a finer bid.

When you get more competition and the amount of financings available do not grow in relation to the number of financial institutions, obviously, you have a finer market price because you have to keep some volume up because you have a certain cost overload to carry. In many ways, the chartered banks have been very successful in keeping their costs down and keeping their volumes up. And that is how you get profitability.

Mr. McCain: The depositor has a pretty good competitive position at the moment. I do not know whether he is getting what he should get or not, but if you walk on a circuitous route from here to the Bell building, where one of your Ottawa branches is, there are all kinds of different rates available to depositors. It seems to be reasonably competitive, at least for the \$20,000 to \$40,000 depositors.

Mr. Davison: It is highly competitive. But I do not . . .

Mr. McCain: Will that competition remain if this . . .

Mr. Davison: Yes, I think it will remain, certainly, and it could increase, depending on the foreign banks' motivation for

[Translation]

banques à charte au Canada, puissent maintenir une importance suffisante pour se valoir une attention favorable dans les marchés internationaux.

M. McCain: Vous dites donc que si vous voulez continuer à progresser en tant que banque à charte, il vous faudra chercher des bénéfices à l'étranger puisque vous ne pourrez plus le faire ici.

M. Davison: Eh bien, laissez-moi dire ceci . . .

M. McCain: Vous voyez une expansion sur le plan international plutôt que national.

M. Davison: Vous examinez tous vos marchés et il est évident que vous cherchez à augmenter votre part du marché en général là où vous vivez et là où vous fonctionnez. C'est en général ce que l'on préfère. Donc, vous n'abandonnez pas la partie dans ce marché, mais il est évident que si vous avez un plus grand nombre de concurrents, il n'y en aura pas suffisamment pour tout le monde.

Nous disons donc que si nous obtenons la réciprocité dans les endroits où nous ne l'avons pas maintenant, nous espérons combler ainsi la différence et si nous réussissons, ce sera grâce à nos activités internationales.

M. McCain: Je me demande comment l'emprunteur va en profiter, dans la mesure où c'est la Banque du Canada qui fixe le taux préférentiel qui établit ensuite les taux d'intérêt sur les prêts, n'est-ce pas? Cela signifie-t-il que nous paierons des taux d'intérêts qui seront moins élevés par rapport au taux préférentiel, que certains risques qui sont maintenant mal cotés pourront obtenir de meilleurs taux d'intérêt qu'à l'heure actuelle?

M. Davison: Oui. Voici ce qu'il en est: si vous êtes une société ou même un consommateur, vous avez l'occasion de demander des soumissions, si vous voulez, parce que c'est la façon dont fonctionnent les comptes des sociétés de nos jours, par soumissions, et si on vous donne dix possibilités plutôt que cinq, il est probable que vous obtiendrez un meilleur taux.

Lorsqu'il y a plus de concurrence et lorsque le financement disponible ne croît pas en proportion du nombre d'institutions financières, il est évident que le prix du marché est meilleur puisqu'il vous fait maintenir un certain volume pour payer vos coûts fixes. Dans l'ensemble, les banques à charte ont très bien réussi à garder leurs coûts bas et à maintenir leur volume haut. C'est ainsi que l'on réalise des profits.

M. McCain: La position concurrentielle du déposant est assez bonne pour l'instant. Je ne sais s'il reçoit ce qu'il devrait ou non, mais si vous partez à pied pour vous rendre à l'édifice Bell où se trouve l'une de vos succursales à Ottawa, en faisant un détour vous verrez qu'il y a quantité de taux différents offerts aux déposants. Ces taux semblent assez concurrentiels du moins pour les déposants qui ont entre \$20,000 et \$40,000.

M. Davison: C'est très concurrentiel. Je ne sais pas . . .

M. McCain: Ce niveau de concurrence se maintiendra-t-il si . . .

M. Davison: Oui, je crois qu'il se maintiendra, et il pourrait même augmenter selon la motivation des banques étrangères

[Texte]

retail banking, in which, I suggest, many of them really are not interested. There are some that are.

So the competition in the retail market will not decrease; it could increase slightly. Certainly, the competition in the corporate market will continue to increase. I must say that the competition in the corporate market now is very severe and, I suppose, to some degree inequitable. That is why we are talking about bringing the foreign banks that are operating in Canada now under the federal jurisdiction where the guidelines and the rules would be approximately the same. I will give you the examples given this morning. If you are not under federal jurisdiction, but in provincial jurisdiction, you can right now raise funds in the Canadian market by virtue of commercial paper guaranteed by your parent. There are no reserves against those funds that you are raising. That is worth 54 basis points in today's markets. If we raise the same funds, we have to pay reserves at 54 basis points which means that as a nonchartered bank I can offer you a loan at 54 basis points lower than I can and somebody else can and make the same profit. Now, I do not think that is quite equitable.

• 2120

Mr. McCain: Mr. Hargrave and I are a little concerned that you are talking about very big business and we are talking about small towns, farmers, fishermen. You have not said a word about the competitive position for them, and you have not indicated that it is going to get any better.

Mr. Davison: Well, I think it is very competitive now and what you are asking me is, are the foreign banks going to be highly interested in that market? I suggest to you that some of them will, but the majority of them will not.

Mr. McCain: I am interested in the continuing interest of the chartered banks in that business, and the competitive aspect that will exist there because in some instances it does not seem to be competitive at all. This, of course, is by virtue of the size of the community, I will agree. Perhaps if you went far enough afield you could get an element of competition and a better rate but . . .

Mr. Davison: Well, I think we are in 2,000 communities, the chartered banks in Canada. In some of those communities you are suggesting there is only one.

Mr. McCain: And you might be it.

Mr. Davison: And we might be it, but I also suggest to you that there is another community 20 miles away in which there is probably another one or two or three.

Mr. McCain: If some of those people are inclined to go, you are correct. I am afraid too many of them do not.

Mr. Davison: The opportunity is there, obviously.

Mr. McCain: The cost of banking 25 miles from home is a factor over a year in determining where do I make my loan.

[Traduction]

face aux transactions avec les particuliers, ce qui à mon avis ne les intéresse en réalité. Certaines sont intéressés toutefois.

Ainsi, la concurrence au détail ne diminuera pas; il pourrait même y avoir une légère augmentation. Ne croyez-vous pas que la concurrence pour obtenir des transactions de sociétés va augmenter. Je dois dire que le niveau de concurrence pour le secteur des sociétés est très serré pour l'instant et je le suppose, jusqu'à un certain point, injuste. C'est pourquoi nous envisageons d'intégrer les banques étrangères établies au Canada à la compétence fédérale où les lignes directrices et les règlements sont à peu près les mêmes. Je vais vous citer les exemples déjà mentionnés ce matin. Si vous êtes rattaché à la compétence provinciale et non fédérale, vous pouvez immédiatement mobiliser des fonds sur le marché canadien en raison des effets garantis par votre société mère. Il n'est pas nécessaire d'avoir des réserves pour ces fonds. Cela vaut 54 points sur les marchés actuels. Lorsque c'est nous qui mobilisons les mêmes fonds, nous devons payer des réserves correspondant à 54 points, ce qui signifie qu'en tant que banque sans charte, je peux vous accorder un prêt équivalent à 54 points de moins que quelqu'un d'autre ou que moi-même, et réaliser les mêmes bénéfices. Eh bien, d'après moi, cela n'est pas très équitable.

M. McCain: M. Hargrave et moi sommes quelque peu préoccupés du fait que vous parlez de très grandes entreprises alors que nous parlons de petites villes, d'agriculteurs et de pêcheurs. Vous n'avez absolument rien dit au sujet de leur position concurrentielle à eux et n'avez pas dit si elle allait s'améliorer.

M. Davison: Eh bien, la concurrence est, d'après moi, très serrée à l'heure actuelle. Est-ce que vous me demandez si les banques étrangères s'intéresseront beaucoup à ce marché? Je suis d'avis que certaines d'entre elles le feront mais que la majorité ne le fera pas.

M. McCain: J'aimerais me renseigner au sujet de l'intérêt que portent les banques à ce domaine et également au sujet de la concurrence qu'on y trouvera car il semble bien que, dans certains cas, elle n'existe pas du tout. Bien entendu, je conviens que cela dépend de l'importance démographique de la collectivité. Si vous étendiez davantage vos activités, vous pourriez peut-être obtenir un peu de concurrence et un taux plus avantageux, mais . . .

M. Davison: Je crois que nous, les banques canadiennes, sommes présentes dans 2,000 collectivités. Vous laissez croire que dans certaines de ces collectivités il n'y en a qu'une.

M. McCain: A cet égard, il se pourrait que ce soit la vôtre.

M. Davison: Ce pourrait être le cas, mais il se peut également qu'à environ 20 milles de là, on trouve une ou deux ou trois autres banques dans une autre collectivité.

M. McCain: Si certaines de ces personnes ont tendance à y aller, vous avez raison. Malheureusement, trop d'entre eux ne le font pas.

M. Davison: Il est clair que l'occasion s'offre à eux.

M. McCain: Les coûts que peut entraîner ma décision de faire des affaires bancaires à 25 milles de chez moi sont un

[Text]

Mr. Davison: Mr. Toten has just mentioned to me that, a factor is that our rates are uniform across Canada in our commercial lending. I would agree with you that if there are four banks in a small town versus one bank in a small town the competition is better and the price is probably finer and that is a fact of the marketplace.

Mr. McCain: Thank you. I appreciate that. That is fine. He has accepted my point. If a guy is alone by himself, the rate might not be quite as fine. Thank you very much.

The Chairman: Thank you, Mr. McCain. Mr. Rynard.

Mr. Rynard: Mr. Davison, I was wondering what percentage of your business is done with the small business community?

Mr. Davison: Let me see, what is \$1.5 billion or \$1.7 billion against our outstanding loans in Canadian dollars?

I am sorry, are you asking how many . . .

Mr. Rynard: What percentage is in small business in your bank?

Mr. Davison: Not our branch distribution but our loans?

Mr. Rynard: Your loans, what per cent.

Mr. Davison: The difficulty, Mr. Rynard, is that there are many loans that are in our consumer portfolio that are really small business loans; you know a doctor's business or a dentist's business, quite often they come in the consumer area. They are really in many ways small business loans but they are put on a different basis because he wants to make monthly payments, whatever. So, it is difficult for me to give you a figure.

Mr. Rynard: What I wanted to get at . . .

Mr. Davison: Let me put it this way. Dollars are one thing, numbers are something else. I assure you that we deal with over 150,000 small businesses across Canada. I do not believe that in our larger commercial undertakings, it is anything close to that. The majority of people we deal with in Canada are small business people and consumers by far. Thousands and hundreds of thousands of them. Let me put it this way. Corporations borrowing in excess of \$5 million or \$10 million in our bank would probably number, I will give you a ball park figure under 1,000. Those are the large corporations that we are talking about.

[Translation]

facteur déterminants lorsqu'il s'agit de décider où je demanderais un prêt.

M. Davison: M. Toten vient tout juste de me dire que le fait que nos taux pour les prêts commerciaux soient uniformes partout au Canada constitue un facteur. Je conviens avec vous qu'il est préférable pour la concurrence d'avoir 4 petites banques dans une petite ville plutôt qu'une petite banque dans une petite ville; les prix sont probablement plus justes en raison du libre jeu des facteurs du marché.

M. McCain: Merci. Je suis heureux que vous ayez compris et accepté mon point de vue. Si quelqu'un est seul, le taux pourrait être un peu moins acceptable. Merci beaucoup.

Le président: Merci monsieur McCain. Monsieur Rynard.

M. Rynard: Monsieur Davison, je me demande quel pourcentage de votre chiffre d'affaires tient aux transactions que vous faites dans le milieu des petites entreprises.

M. Davison: Voyons voir. Qu'est-ce que 1.5 milliard de dollars ou 1.7 milliard de dollars contre notre solde de prêts à recouvrer en dollars canadiens?

Je m'excuse, est-ce que vous me demandez combien . . .

M. Rynard: A quel pourcentage de vos activités correspondent les transactions des petites entreprises avec votre banque?

M. Davison: Vous ne parlez pas de la répartition de nos succursales, mais de nos prêts.

M. Rynard: De vos prêts, de quel pourcentage s'agit-il?

M. Davison: C'est une question difficile, monsieur Rynard, car bon nombre de nos prêts figurant dans notre dossier des prêts à la consommation sont en fait des prêts accordés aux petites entreprises; je songe par exemple au cas d'un médecin ou d'un dentiste; il arrive souvent que l'un ou l'autre obtienne un prêt ordinaire. Il s'agit, en fait, d'un prêt accordé à une petite entreprise mais il ne s'inscrit pas dans cette catégorie-là parce que les bénéficiaires désirent verser des mensualités ou quelque chose d'approchant. Il m'est donc difficile de vous donner un chiffre.

M. Rynard: Ce à quoi je voulais en venir . . .

M. Davison: Je vais tenter de m'exprimer de la façon suivante: les dollars sont une chose, les chiffres sont autre chose. Je vous assure que nous faisons affaire avec plus de 150,000 petites entreprises dans tous les coins du Canada. Je ne crois pas que le chiffre de nos transactions avec les grandes sociétés soit près d'atteindre un nombre comparable. La plupart des gens avec lesquels nous faisons affaire, et de loin, font partie de petites entreprises. Il y en a des milliers et des centaines de milliers. Pour préciser davantage, je rappelle que le nombre de sociétés obtenant des prêts supérieurs à 5 millions de dollars ou 10 millions de dollars auprès de notre banque, est probablement inférieur à 1,000. Il s'agit des grandes sociétés ici.

Les petites entreprises totalisent 150,000 et c'est pourquoi ce sont-elles qui constituent, au Canada, l'employeur le plus répandu.

The small businesses are 150,000 and that is why in Canada by far the largest employer in Canada is small business.

[Texte]

Mr. Rynard: While you are getting into the service industries there, you do not get your employment from that particular area in the field of economics.

What I was trying to get at, Mr. Davison, was this point. How much does it cost you to carry the small business as compared with the big business and the big business loans? I was trying to get at that because the foreign banks come in here and probably grab off a lot of the big business, and maybe do it through a head office in New York. This is what I was trying to get at.

Mr. Davison: You are getting at the creaming.

Mr. Rynard: Well, I just wanted to know.

Mr. Davison: I really cannot tell you the operating cost segmented between small business and big business. You cannot segment it down that way, really.

Mr. Rynard: You would need more employees with small business. That is number one. How much has your computer and the system that you have adopted in the last few years—how much has that cut your costs? What percentage?

Mr. Davison: I could not give you that either. Do you have the figures?

Mr. Toten: I have no idea.

Mr. Rynard: Have you more employees or have you less?

Mr. Davison: We have about the same number of employees today as we had three or four years ago. What you have to add back on to that is what we have spent on our computer. I will not tell you that figure, but it is large.

Mr. Rynard: I realize that, but you have also had about 17 per cent inflation, and that has been increasing the amount of your business.

Mr. Davison: Mr. Toten tells me that small business loans are \$8 billion out of total business loans of \$34 billion. That is for all banks.

Mr. Rynard: That is for all banks across Canada, not for your bank or . . .

Mr. Davison: No.

Mr. Toten: We have our share.

Mr. Rynard: And that includes the foreign banks.

Mr. Toten: No.

Mr. Rynard: That does not include merchant banks.

Mr. Toten: No, just the chartered banks.

Mr. Rynard: I see. Yet you have not got the costs of doing that business broken down.

Mr. Toten: There is no way of breaking down a branch cost. It is a unit operation.

[Traduction]

M. Rynard: N'empêche que malgré le fait que vous fassiez des progrès dans les industries de services là-bas, ce n'est pas cette branche de l'économie qui vous emploie.

M. Davison, j'essayais d'en venir à la chose suivante: combien cela vous coûte-t-il d'accorder des prêts aux petites entreprises en comparaison des prêts que vous consentez aux grandes entreprises et des transactions que vous effectuez avec ces dernières? C'est à cela que j'essayais d'en venir parce que les banques étrangères s'installent ici et obtiennent probablement une part importante des affaires des grandes entreprises tout en faisant probablement cela par l'entremise d'un siège social à New-York. C'est ce que j'essayais de montrer.

M. Davison: Vous parlez de ceux qui ont la plus belle part du gâteau.

M. Rynard: Je tenais tout simplement à savoir cela.

M. Davison: Je ne peux vraiment pas vous dire comment se répartissent nos coûts de fonctionnement entre les petites et les grandes entreprises. On ne peut vraiment pas faire une telle distinction.

M. Rynard: Pour commencer, il vous faudrait avoir d'avantage d'employés pour vous occuper des petites entreprises. Ensuite, j'aimerais savoir dans quelle mesure l'utilisation de votre ordinateur et du système que vous avez adopté ces dernières années a fait baisser vos coûts? Quel est le pourcentage de cette diminution?

M. Davison: Je ne peux pas vous fournir cela non plus. Avez-vous les chiffres?

M. Toten: Je n'en ai aucune idée.

M. Rynard: Avez-vous plus d'employés ou moins?

M. Davison: Nous avons aujourd'hui à peu près le même nombre d'employés qu'il y a trois ou quatre ans. Il faut donc ajouter à cela les frais liés à l'ordinateur. Je ne vous communiquerai pas la somme mais je sais qu'elle est considérable.

M. Rynard: Je conçois bien cela, mais vous avez également subi une inflation de 17 p. 100, ce qui a contribué à augmenter le nombre de vos affaires.

M. Davison: M. Toten me dit que les prêts accordés aux petites entreprises représentent 8 milliards de dollars sur le total de 34 milliards de dollars affectés aux prêts commerciaux. Cela vaut pour toutes les banques.

M. Rynard: Cela se rapporte à toutes les banques partout au Canada, pas pour la vôtre ou . . .

M. Davison: Non.

M. Toten: Nous avons notre part.

M. Rynard: Et cela comprend les banques étrangères.

M. Toten: Non.

M. Rynard: Cela ne comprend pas non plus les banques étrangères.

M. Toten: Non, uniquement les banques à charte.

M. Rynard: Je vois. Quoi qu'il en soit, vous n'avez pas la ventilation des coûts relatifs à ce genre d'affaires.

M. Toten: Il n'y a vraiment pas moyen de ventiler les coûts dans une branche d'activités. Il s'agit, en effet, d'opérations, considérées comme un ensemble unique.

[Text]

Mr. Rynard: I am not going to press you.

Mr. Totten: Cost accountants do, and I do not believe them.

Mr. Rynard: I am not going to press you for that point, but banks have certain charges and make certain charges. They have certain bases for it. Surely they must know what the cost of doing small business is and the cost of doing big business. But I am not going to press you for it. If you can find it for me, I would like to have it.

Mr. Totten: It is a matter of joint costs, sir. The cost accountants claim to do a lot of work on it, but I do not know. It is very difficult to segregate how much of your branch manager's time should be charged to small loans and how much to personal and how much to mortgage. It changes anyway all the time. At Canada Savings Bonds time he is probably fully occupied with Canada Savings Bonds. It is very difficult to allocate the costs. We try, I think.

Mr. Rynard: I would think with smart people like there are in the bank and not missing a cent of interest and all this, they would be able to do this very easily. But I am going to let it go at that.

Mr. Davison: I am not quite sure what the intent of your question is, but I think I assured you at the beginning that we are aggressively marketing in all markets, whether it is small or large.

Mr. Rynard: You can aggressively market in any market, but you have to know what your costs are. If you are spending more to do that aggressive marketing than it is worth, you are going to lose money on that. This is just simply what I was trying to get at, your small business versus your large business. If you could send it to me, I would appreciate it.

Mr. Davison: We will ask the Canadian Bankers' Association to have a stab at it, if you like.

Mr. Rynard: Send it to the Chairman or the Clerk, and he will see we get it.

The Chairman: Mr. Lambert.

Mr. Lambert (Edmonton West): Mr. Chairman, I now turn to Mr. Davison's brief, particularly with regard to securities because this is an area in which we have received some rather vigorous representations.

• 2130

Mr. Davison: I am aware of that, sir.

Mr. Lambert (Edmonton West): I indicated to the gentleman in question that I would also be talking to the banks to see what the other side of the coin was. Let us take a look at the first page of your securities brief, where you say investment counselling to the public will no longer be permitted. It seemed to me that the Investment Dealers Association wanted an absolute prohibition.

[Translation]

M. Rynard: Je n'ai pas l'intention d'insister.

M. Totten: Les comptables effectuent une ventilation mais je ne m'y fie pas.

M. Rynard: Je ne veux pas insister là-dessus mais les banques doivent payer certains frais et en imposent à leur tour. Elles ont une base qui leur permet de faire cela. Elles doivent certainement savoir quels coûts découlent d'une transaction avec une petite entreprise et avec une grande société. Je ne vais donc pas pousser mes questions plus avant mais si vous obtenez des données là-dessus, j'aimerais bien les obtenir.

M. Totten: C'est une question de coûts conjoints, monsieur Rynard. Les comptables affirment que faire beaucoup de travail dans ce domaine mais je ne sais vraiment pas. Il est très difficile de distinguer entre le temps que consacre votre directeur de succursale aux petits emprunts, aux prêts personnels et au crédit hypothécaire. De toute façon, cela évolue tout le temps. Au moment de l'émission des obligations d'épargne du Canada, il est probablement entièrement occupé par cette question. Il est très difficile de répartir les coûts bien que nous tentions de le faire, je crois.

M. Rynard: Il me semble que tous ces banquiers fort intelligents, conscients de tous les petits détails qui peuvent rapporter quelque chose, seraient en mesure d'effectuer ce travail facilement. Je vais toutefois en rester là.

M. Davison: Je ne comprends pas tout à fait le sens de votre question mais je crois vous avoir assuré lors du début de la séance que nous nous lançons de façon très dynamique dans le commercialisation sur tous les marchés, qu'ils soient petits ou grands.

M. Rynard: Vous pouvez être aussi dynamique que vous voulez, mais vous devez connaître vos coûts si vous dépensez plus au titre de votre commercialisation dynamique qu'elle ne vaut, vous aurez un déficit. C'est ce que j'essayais de faire comprendre quand je parlais des petites entreprises par opposition aux grandes sociétés. Si vous pouvez me faire parvenir les données, je vous en serai reconnaissant.

M. Davison: Nous demandons à l'Association des banquiers canadiens de faire un effort, si vous le désirez.

M. Rynard: Envoyez cela au président ou au greffier et il s'assurera que nous les recevions.

Le président: Monsieur Lambert.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Monsieur le président, j'aimerais me reporter au mémoire de M. Davison, plus précisément à ce qui a trait aux valeurs mobilières car nous avons entendu des témoignages assez vigoureux à ce propos.

M. Davison: Je sais, monsieur.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): J'ai dit à ce monsieur que je m'informerai auprès des banques pour connaître l'autre côté de la médaille. A la première page de votre mémoire sur les valeurs, vous dites qu'il ne sera plus permis d'offrir au public des conseils sur les placements. Il me semblait que l'Association des courtiers en valeurs mobilières voulait une interdiction absolue.

[Texte]

Mr. Davison: There are no restrictions in the present act on the banks to do investment counselling. Under the new act, no investment counselling is permitted.

Mr. Lambert (Edmonton West): What do they mean by investment counselling?

Mr. Davison: You come into me, Mr. Lambert, let us say, you have a bank instrument and there is a Government of Canada bond, and you want me to tell you if you should buy this federal bond. Under the new act as I read it, we are prohibited from advising you whether or not to buy it. It is not clear in the proposed act at all.

Mr. Lambert (Edmonton West): You suspect this is a restriction, or are you satisfied it is an absolute restriction?

Mr. Davison: It comes under the section of what they call holding out, in which we are not allowed to promote any securities that we do not hold for our own account.

Let me put a theoretical thing to you, which some may disagree with. As the bill is rather vague on this point, we have written and asked to have it clarified. As far as an individual's coming into us, let us say in Punnichy, Saskatchewan, and wanting to sell a \$5,000 government bond, we can act as an agent. This means we would have to contact an agent, being an investment dealer, somewhere, wherever they are, and say to the client, "We will contact the agent; we will have to make a long-distance phone call; we will get back to you and tell you the price they are prepared to pay; and when they tell us the price they are prepared to pay, then we will ask you if you want to sell it." Presently we would give our branches a list of those bonds, the bid price, the asked price, make him a quote right off the bat, buy it and sell it into the secondary market.

Mr. Lambert (Edmonton West): I put it to them at that time that I felt this is the normal practice of the bank managers in small towns, and in city branches too, who enjoy the confidence of many of their clients. A widow with a portfolio may want to talk to her bank manager about maybe changing the nature of her portfolio, or about whether she should have some cash on deposit, and she would say, "I think I would like to have a better return. Can you advise me on a security that would be better? Should I buy Canada Bonds or should I buy some sort of an industrial security?" Considering that you are dealing with people, depending upon the nature of the confidence many times the most responsible person, in so far as that customer is concerned, is her bank manager. This does exist. And the bank manager, under the restrictions that were imposed, would have to say to her, "I am sorry, I cannot tell you anything. You will have to go and see brokers or dealers in securities." Is this fair?

• (2135)

Mr. Davison: Let me put it a little bit in context. Our instructions to our managers was that they could not advise our clients on corporate securities and equities. We said that we did not feel that they were competent in that area, but they could advise customers on Canada Savings Bonds and Govern-

[Traduction]

M. Davison: La loi actuelle n'empêche pas les banques de donner des conseils en placement. La nouvelle loi, par contre, interdit ce genre de service.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Qu'entend-on par conseil en placement?

M. Davison: Monsieur Lambert, supposons que vous vouliez acheter une obligation du gouvernement du Canada, et que vous venez me voir pour me demander si vous devriez l'acheter. En vertu de la nouvelle loi, selon mon interprétation, nous ne pouvons pas vous conseiller à ce sujet. Cela n'est pas du tout clair.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Vous croyez qu'il y a une restriction à cet égard ou en êtes-vous convaincu?

M. Davison: Cela relève des dispositions qui nous interdisent d'encourager la vente de toute valeur mobilière que nous ne détenons pas pour notre propre compte.

Permettez-moi de vous donner un exemple hypothétique, avec lequel certains seront peut-être en désaccord. Comme le bill est assez vague à ce sujet, nous avons demandé qu'il soit clarifié. Si une personne vient nous voir, mettons à Punnichy, en Saskatchewan, pour vendre une obligation du gouvernement d'une valeur de \$5,000, nous ne pouvons pas lui servir d'agent. Cela veut dire que nous devons entrer en contact avec un agent qui soit un courtier en placement, et dire au client: «Nous allons communiquer avec un agent; pour cela, nous devons faire un appel interrurbain; nous vous dirons le prix que cet agent est prêt à payer et nous vous demanderons alors si vous voulez vendre.» Avec la loi actuelle, nous donnerions à nos succursales une liste de ces obligations, le prix offert, le prix demandé, nous lui ferions une offre immédiatement, nous achèterions les obligations et nous les vendrions sur le marché secondaire.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): C'est, je crois, pratique courante chez les directeurs de banques des petites villes, ainsi que dans les succursales urbaines qui jouissent de la confiance de leurs clients. Une veuve qui détient des valeurs peut demander conseil à son gérant de banque pour savoir si elle devrait modifier la nature de son portefeuille ou si elle devrait garder un dépôt en argent liquide. Elle demanderait à son gérant: «J'aimerais tirer de meilleurs bénéfices de ces valeurs. Pouvez-vous me conseiller? Devrais-je acheter des obligations d'épargne du Canada ou des valeurs industrielles?» Puisqu'il s'agit d'une question de confiance, le client considère souvent son directeur de banque comme la personne la plus compétente. C'est un fait. Étant donné les restrictions qui ont été imposées, le directeur de banque devrait répondre à cette dame: «Je suis désolé, mais je ne peux rien vous dire. Il faudra que vous alliez voir un courtier en valeurs mobilières.» Est-ce juste?

M. Davison: Permettez-moi de placer tout cela dans la perspective juste. Nos directeurs sont avisés qu'ils ne peuvent pas donner de conseil à nos clients sur les valeurs mobilières et les actions de sociétés. Nous croyons qu'ils ne sont pas compétents dans ce domaine, mais ils peuvent conseiller les clients

[Text]

ment of Canada securities. My understanding now is that that would be precluded as well.

The other aspect, I guess, that bothers us is that, as you know, we are being precluded from underwriting any corporate security with the exception of government securities. We are allowed to underwrite government securities and be in the selling group, but once that selling group is terminated, which takes about two to three weeks after you underwrite and do your selling, then we cannot participate in the secondary market of those federal government securities.

This is an area we have been in since Confederation, I guess, or since we incorporated the bank. Our feeling here is that to have a competitive market and to have liquidity in the market it is essential that the chartered banks be allowed to deal, in the secondary market at least, in government securities. I think it provides a proper market and is something the government would wish us to do. As I understand it, the security dealers are saying no, that must be done through us as an intermediary. We disagree with that position.

Mr. Lambert (Edmonton West): I see. Well, all right for that part. The other one that bothers me, though, is that more restrictions are being put on you with regard to participation in consortium loans.

Mr. Davison: Yes, that is a real concern to us.

Mr. Lambert (Edmonton West): All right, would you explain that to us?

Mr. Davison: Yes, I would be very glad to. George, if I miss something would you chime in, please?

Our position in consortium loans is this. We have up to this point had no restriction on consortium lending. Consortium lending is where a number of banks, and perhaps a number of other participants in the financial markets, underwrite a large issue. It is really a loan. Let us say a large resource project wants a \$500 million 10-year underwriting in the form of a loan. You commit to that underwriting and then you can sell it down. You can sell it to an insurance company, you can construct it in a security that is accessible to them for their pension fund, you can sell it to other banks.

The proposal here is that in any consortium the banks cannot be less than 50 per cent of it. In other words, you could not be 25 per cent of it; you have to be 50 per cent or greater. Secondly, it cannot be in a security that is termed as "commonly traded," which means you could not sell it down in the normal sense. Our concern in this is that we cannot foresee in the future what kind of large resource financing would come about that this could affect. In other words, we think it will affect it. We think it is necessary for the banks to be in that market in that way to ensure that the depth and liquidity of the market is present for that financing.

Security dealers are agents between those who have money and those who want money, and they play a very important

[Translation]

sur les obligations d'épargne du Canada et sur les titres du gouvernement du Canada. Si je ne me trompe, cela serait également interdit.

L'autre aspect qui nous préoccupe, c'est qu'il nous sera interdit de garantir tout titre de société, à l'exception des titres du gouvernement. Nous sommes autorisés à garantir les titres du gouvernement et à les vendre, mais une fois que la vente est terminée, ce qui prend environ deux ou trois semaines après la souscription et la vente, nous ne pourrions pas participer au marché secondaire de ces titres du gouvernement fédéral.

C'est un secteur dont nous nous occupons depuis la Confédération, ou depuis la constitution de la banque. Selon nous, si nous voulons qu'il y ait de la concurrence et des liquidités sur le marché, il est essentiel que les banques à charte soient autorisées à faire le commerce de titres du gouvernement, du moins sur le marché secondaire. Je crois que c'est sain pour le marché et que le gouvernement n'y verrait pas d'inconvénient. A ce qu'il paraît, les courtiers en valeurs mobilières veulent que cela se fasse par leur intermédiaire. Nous ne sommes pas d'accord avec cela.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Je vois. Eh bien, c'est très bien en ce qui concerne cet aspect. Ce qui me préoccupe, cependant, par ailleurs, c'est que vous êtes assujettis à de nouvelles restrictions en ce qui concerne la participation dans les prêts consentis par des consortiums.

M. Davison: Oui, cela nous préoccupe particulièrement.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Très bien, pourriez-vous nous expliquer cela?

M. Davison: Oui, j'en serai heureux. George, si j'oublie quelque chose, vous complèterez?

Notre position en ce qui concerne les prêts consentis par des consortiums est la suivante: jusqu'à maintenant, il n'y a eu aucune restriction là-dessus. On parle de prêts consentis par un consortium lorsqu'un certain nombre de banques, ou d'autres établissements financiers, garantissent une émission importante. Il s'agit en réalité d'un prêt. Supposons par exemple qu'un projet d'exploitation des richesses naturelles exige une garantie de 500 millions de dollars pour une période de dix ans, sous forme de prêt. La banque s'engage à garantir ce prêt puis elle peut vendre sa participation à une compagnie d'assurance, sous forme de valeur qui peut être accessible à sa caisse de retraite, ou bien à d'autres banques.

D'après le projet de loi, les banques ne peuvent détenir dans un consortium une participation inférieure à 50 p. 100. En d'autres termes, elles ne peuvent participer à 25 p. 100; il faut que ce soit 50 p. 100 ou plus. En outre, il ne peut s'agir d'une valeur désignée comme «faisant l'objet de commerce habituel», ce qui veut dire qu'on ne peut pas la vendre dans le sens habituel. Ce qui nous préoccupe, c'est l'effet que cela aura dans l'avenir sur le financement des grands projets. Selon nous, la présence des banques sur ce marché est nécessaire pour assurer un financement suffisant et facilement disponible.

Les courtiers en valeurs mobilières sont les agents entre ceux qui détiennent de l'argent et ceux qui en veulent, et jouent un

[Texte]

part in our market making. Our point is that the banks also play a very important part in that market making and the more participants in that market, the better prices your customers will get and the better liquidity you have. Really, we provide a great deal of liquidity for that market. The second thing we also do is provide a credit analysis of that security. I am not sure I am making myself clear.

The Chairman: A very short question, Mr. Lambert.

Mr. Lambert (Edmonton West): Yes, well, this has just opened a brand new field here.

The Chairman: I agree with you, but you still have a very short question.

Mr. Lambert (Edmonton West): I had the privilege on Saturday afternoon of visiting the Cold Lake area. The most widely advertised, of course, is the Exxon development. But there are four or five companion developments going on at the same time. These are not what you might call your peanut-vendor operations; there are hundreds of millions of dollars invested there. Many of them are in the billion-dollar category. I presume that a lot of the financing will be done by market because I have not seen any indication at the moment that resort is going to be had to government financing in this particular area. Now, it seems to me that this is a classic example of consortium financing.

Mr. Davison: It is.

Mr. Lambert (Edmonton West): And that these may be by sale of preferred shares; there would be a variety of securities. Now it is your interpretation now that the banks will not be able to participate in these unless they are 50 per cent plus one . . .

Mr. Davison: Yes.

Mr. Lambert (Edmonton West): Participants.

Mr. Davison: We do not object so much to that as the fact that we cannot sell down that security. Let me put it this way. There would be a number of participants in that and . . .

Mr. Lambert (Edmonton West): There has to be because the financing is so heavy, the requirements are so heavy.

Mr. Davison: But if you want those banks to continue to participate in that, you have to give them the opportunity to sell that down to give them some room for the next one. It is not so bad for perhaps a very large bank which can afford to retain that on their books and go on and do another one and go on and do another one. Perhaps a lesser-size bank has only so much capacity. If they could sell down into the market-place and give themselves some capacity, they could be back into the market for the next deal. Otherwise, you get all the banks full up and then what are you going to do? And the small banks suffer.

[Traduction]

rôle très important dans notre marché. Nous croyons que les banques jouent un rôle très important dans la création de ce marché et que plus on y trouve de participants, meilleurs seront les prix que l'on pourra faire aux clients et plus il y aura de liquidité. A vrai dire, c'est nous qui fournissons une large part des liquidités de ce marché. Nous nous occupons aussi d'analyser les cotes de crédits. Je ne sais pas si je me suis bien fait comprendre.

Le président: Une très courte question, monsieur Lambert.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Je veux bien, mais nous avons ouvert les portes d'un tout autre domaine.

Le président: Je vous l'accorde, mais votre question doit être courte.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Samedi après-midi, j'ai eu le privilège de faire un tour dans la région de Cold Lake. Le projet qui fait le plus de bruit est évidemment celui de la Société Exxon. Cependant, il y a quatre ou cinq autres projets là-bas à l'heure actuelle. Ces projets sont loin d'être de la petite gomme; il s'agit de centaines de millions de dollars d'investissements. Dans certains cas, il s'agit même de milliards de dollars. Je crois bien que c'est l'entreprise privée qui financera l'affaire en grande partie, car jusqu'à maintenant rien ne nous permet de croire que l'on aura recours au gouvernement pour financer ces projets dans cette région. Il me semble que c'est là un exemple classique d'un consortium financier.

M. Davison: C'est vrai.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Et le financement se fera, en partie, grâce à la vente d'actions privilégiées; ce ne serait d'ailleurs là qu'une méthode de financement. Et d'après vous, les banques ne pourront y participer à moins de détenir au moins 50 p. 100 . . .

M. Davison: Oui.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): . . . de la participation.

M. Davison: Nous ne nous opposons pas à cela, nous nous opposons plutôt au fait que nous ne pouvons pas revendre ces valeurs mobilières. En d'autres termes, il y aura un certain nombre de participants à ce projet et . . .

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Il en faut plusieurs parce qu'il s'agit de gros travaux qui demandent énormément de financement.

M. Davison: Mais si vous voulez que ces banques continuent de participer à ces projets, on doit leur donner l'occasion de revendre la participation qu'ils détiennent déjà pour leur permettre de réinvestir. S'il s'agit d'une banque très importante qui a les moyens de réinvestir sans revendre sa participation et ce, plusieurs fois, le problème n'est pas sérieux. Mais les petites banques doivent s'arrêter plus tôt. Si elle pouvaient revendre leur participation sur le marché des valeurs mobilières, elles trouveraient alors les liquidités nécessaires pour participer à un nouveau projet. Sinon, un jour, toutes les banques auront atteint leurs limites et je me demande bien ce qu'elles pourront faire alors? Et ce sont les petites banques qui en souffriront.

[Text]

Mr. Lambert (Edmonton West): I was going to say, considering the costs that were quoted to me and what we have read on this, that even your bank would soon be an exhausted rooster.

Mr. Davison: I am afraid you are right. That is true.

Mr. Lambert (Edmonton West): All right, fine.

The Chairman: Thank you, Mr. Lambert.

Monsieur Clermont.

Mr. Clermont: Monsieur le président, dans le communiqué ou le mémoire qui nous a été remis ce soir, soit le 30 janvier 1979, à la première page de la version française, vous soulevez la questions de:

... la réserve de 3 p. 100 que le gouvernement se propose d'exiger sur les dépôts en monnaie étrangère utilisés pour financer des opérations sur le marché intérieur.

Si je me réfère à votre rapport annuel, en ce qui regarde la ventilation des dépôts au sujet du montant qui représente les dépôts en monnaie étrangère ou en fonds étrangers, vous avez: dépôts du Canada; dépôts de provinces; dépôts de banques; dépôts d'épargne en monnaie canadienne, puis ensuite vous avez: autres dépôts.

Est-ce que les fonds en monnaie étrangère sont compris dans les «autres dépôts»? Est-ce que c'est le montant complet? Je vois pour 1978 qu'il s'agit d'un montant de \$12,426,388,490... ou si seulement une partie de ces 12 milliards de dollars est en fonds étrangers? Ou bien, quel pourcentage de vos dépôts se totalisent à \$29,034,940,713 au mois de septembre ou octobre 1978 est en fonds étrangers?

• 2145

Mr. Davison: That figure of \$12 billion has got other things in it. What I was really trying to find for you here to give you a better perspective is what total amount for the chartered banks amounts to, which will then give you a perspective of what the 3 per cent reserve would apply to.

Mr. Clermont: Monsieur le président, voici pourquoi je pose cette question-là. Si je me réfère à la page 13, je vois qu'au tableau de la ventilation des prêts en monnaies étrangères à des pays étrangers, on ne nous donne pas le montant, mais seulement le pourcentage. Alors, à quel montant est-ce que le 3 p. 100 s'appliquerait en ce qui regarde la Banque de Montréal? Parce que vous recommandez au comité que...

Mr. Davison: There is a difference between the loans in Eurodollars and the loans that are used in Canada for domestic purposes, and the 3 per cent is on...

Mr. Totten: It is about \$7 billion. The total on the last weekly, January 17, shows that there is \$7 billion on loans in foreign currencies to Canadian residents booked in Canada. There is in addition another amount of loans to Canadian residents that are booked abroad. And we do not know what that second figure is because it is not calculated.

[Translation]

M. Lambert (Edmonton-Ouest): D'après les chiffres qu'on a cités et d'après mes lectures à ce sujet, il me semble que même votre banque pourrait bientôt se transformer en coq épuisé.

M. Davison: Malheureusement, je crois que vous avez raison. C'est vrai.

M. Lambert (Edmonton-Ouest): Bon, parfait.

Le président: Merci, monsieur Lambert.

Mr. Clermont.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, in the communiqué or the brief which was given to us tonight, January 30, 1979, on the first page of the English text there is the question of:

... 3 per cent reserves on foreign currency deposits used domestically.

I refer to your annual report for the breakdown of deposits to get a figure on foreign currency deposits, you have: Government of Canada deposits; provincial deposits; bank deposits; savings deposits in Canadian dollars and then you have an item: other deposits.

Do foreign deposits come under the heading: "other deposits"? Is that the complete amount? For 1978 there is an amount of \$12,426,388,490 or is it only part of those \$12 billion in foreign currency? Or, what percentage of your deposits, a total of \$29,034,940,713 in September or October 1978, is in foreign currency?

M. Davison: Le chiffre de 12 milliards de dollars comprend d'autres éléments. Au fond, j'ai essayé de vous montrer ce que représente le montant total pour les banques à charte afin de vous donner une meilleure perspective du montant auquel la réserve de 3 p. 100 s'appliquerait.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, here is the reason why I asked that question. On page 13, you give the distribution of foreign currency loans. There is no amount given, only a percentage. So as far as the Bank of Montreal is concerned, to what amount would the 3 per cent apply? Since you are recommending that the Committee...

M. Davison: Il y a une différence entre les prêts en eurodollars et les prêts utilisés au Canada pour des fins canadiennes. Les 3 p. 100 s'appliquent à...

M. Totten: Il s'agit d'environ 7 milliards de dollars. Le total pour la semaine se terminant le 17 janvier indique qu'on a dans les livres 7 milliards de dollars de prêts en monnaies étrangères à des résidents canadiens conclus au Canada. De plus, il y a un autre montant de prêts conclus à l'étranger pour des résidents canadiens. Je ne connais pas ce deuxième chiffre, car on ne l'a pas calculé.

[Texte]

M. Clermont: Mais d'après le projet de loi, le 3 p. 100 ne s'appliquera pas aux prêts à l'extérieur, seulement aux prêts pour usage à l'intérieur du Canada.

Mr. Oosthuizen: Our understanding, sir, is that the 3 per cent will also apply to the loans now booked offshore to Canadian corporations, so it will apply to both sides.

M. Clermont: Monsieur le président, les représentants de l'Association des banquiers canadiens, y compris ceux de la Banque de Montréal, ont sans doute eu l'occasion à différentes reprises depuis la publication du Livre blanc en 1976 et la publication du Bill C-57 et du Bill C-15 de rencontrer l'inspecteur général des banques ou des représentants du ministère des Finances ou peut-être le ministre des Finances lui-même. Quelle raison ont-ils invoquée à l'appui de l'imposition de ce 3 p. 100?

Mr. Davison: I have not been able to determine the reason for the 3 per cent figure.

M. Clermont: Vous me dites que vous ne connaissez pas les raisons. Cela me surprend un peu, monsieur le président. On se voit imposer une réserve de 3 p. 100 et on a eu l'occasion à différentes reprises depuis deux ans de rencontrer l'inspecteur général, son ou ses représentants ou des fonctionnaires du ministère des Finances. Alors, comment se fait-il que les représentants de l'Association des banquiers ou des représentants de la Banque de Montréal n'aient pas demandé directement pourquoi on imposait cette réserve de 3 p. 100?

Vous allez me demander pourquoi je ne pose pas la question à l'inspecteur général des banques. Ne vous en faites pas, en temps et lieu, lorsqu'il viendra devant ce comité, je ne manquerai pas de le faire. Mais moi, je veux que vous me disiez quelle raison il vous a donnée. S'il ne vous a pas donné de raison du tout, dites-le moi aussi.

Mr. Davison: Mr. Clermont, I think we only speculate if we make that suggestion. Our understanding is that they are concerned about us utilizing foreign currencies for Canadian residents in place of Canadian dollars. And that is all I know about it. Whether that is a substantial, valid concern, we find it difficult to assess that.

I think, Mr. Oosthuizen, you mentioned there was something else you wanted to mention in connection with that regarding Canadian dollars.

Mr. Oosthuizen: Mr. Chairman, the situation today is that the financing of the Canadian corporations cannot be accommodated in Canada alone. So when the 3 per cent is imposed, it will put the Canadian corporations in the position that they will be able to obtain lower rates for their financing from foreign banks, and therefore the income on those loans will not be booked in Canada and the revenue of Canada will go down because these items were booked outside Canada.

The other thing that is happening is that Canadian banks, for instance, in gathering Canadian dollars offshore, the Canadian dollars that are not booked in Canada, also have to pay reserve requirements on that; and the foreign banks can

[Traduction]

Mr. Clermont: But according to the bill, the 3 per cent would apply only to loans for use within Canada and not to loans outside Canada.

M. Oosthuizen: Selon notre interprétation, monsieur, les 3 p. 100 s'appliquent également aux prêts aux sociétés canadiennes conclus à l'étranger. Les 3 p. 100 s'appliquent donc aux deux cas.

Mr. Clermont: Mr. Chairman, since the white paper was published in 1976 and the publication of Bill C-57 and Bill C-15, the representatives of the Canadian Banking Association as well as the representative of the Bank of Montreal no doubt had several opportunities to meet the Inspector General of Banks or with representatives of the Department of Finance or even the Minister of Finance himself. What reason do they give to support this 3 per cent figure?

M. Davison: Je n'ai pas encore pu déterminer la raison de ce chiffre de 3 p. 100.

Mr. Clermont: You said that you do not know the reason. That surprises me a little, Mr. Chairman. A 3 per cent reserve is imposed. In the last two years, there have been many opportunities to meet with the Inspector General, with his representatives or officials of the Department of Finance. How is it then that the representatives of the Canadian Bankers Association or the representatives of the Bank of Montreal have not asked directly why this 3 per cent reserve was being imposed?

You ask why I myself do not question the Inspector General of Banks. Do not worry, when the time comes, when he appears before the Committee, I will not fail to do so. But I would like to know what reason he gave you. If he did not give you a reason, then tell me so.

M. Davison: Monsieur Clermont, il ne s'agit que de supposition. Nous avons eu l'impression qu'ils craignaient qu'on utilise des devises étrangères pour les résidents canadiens à la place de dollars canadiens. Et c'est tout ce que j'en sais. A notre avis, il est difficile de décider si cette crainte est importante ou valable.

Monsieur Oosthuizen, vous avez dit, je crois, que vous vouliez ajouter quelque chose là-dessus concernant le dollar canadien.

M. Oosthuizen: Monsieur le président, à l'heure actuelle, il est impossible de fournir uniquement à l'intérieur du Canada le financement des sociétés canadiennes. Donc, si on impose ces 3 p. 100, les compagnies canadiennes pourront emprunter aux banques étrangères à des taux inférieurs, ce qui veut dire que les revenus gagnés sur ces prêts ne seront pas comptabilisés au Canada et le revenu du Canada tout entier diminuera parce que ces revenus auront été comptabilisés à l'extérieur du Canada.

Il y a aussi le fait que les banques canadiennes, par exemple, qui vont chercher des dollars canadiens à l'étranger, ces dollars canadiens qui ne sont pas comptabilisés au Canada, doivent aussi tenir compte de certaines exigences concernant les résér-

[Text]

collect it today and even pay higher interest rates and lend them to Canada without any kind of a reserve requirement.

In the U.S. they have just done away with a regulation whereby the Eurodollars can be brought back and there are no reserve requirements on it. But in our case, even if we collect Canadian dollars in Germany or Japan or in London in our offices, we also have to carry reserve requirements on them.

So, from a competitive point of view, we cannot gather Canadian dollars offshore to lend to the Canadian corporations at the same rate that the foreign banks can, and we also then cannot bring in foreign currency and lend to Canadian corporations at the same rate that the foreign banks can. So from that point of view, there would be a loss of income in Canada and a loss of revenue; and that is our position on that point.

M. Clermont: Vous manifestez des réserves au sujet du 3 p. 100. Vous demandez même au gouvernement d'abandonner cette limite.

Mais nous avons reçu des mémoires venant de compagnies de fiducie et de compagnies de prêts hypothécaires qui ont soulevé des objections assez sérieuses concernant l'exemption de réserves pour les prêts à terme d'un an à cinq ans.

Elles ont informé le Comité que cela leur créerait une concurrence beaucoup beaucoup plus difficile qu'actuellement. Aussi, ces mêmes compagnies ont souligné aux membres de ce Comité que le plafond de 10 p. 100 que les banques ont présentement le droit d'accorder en prêts hypothécaires sauterait, si je puis employer cette expression, en vertu du projet de loi et elles pourraient consacrer jusqu'à 100 p. 100 de leurs prêts. De plus, ces compagnies ont suggéré aux membres de ce Comité que le plafond de 10 p. 100 devrait demeurer en place. Ces compagnies prétendent que la concurrence serait beaucoup trop forte compte tenu des pouvoirs énormes que les banques ont. Il deviendrait de plus en plus difficile, pour ces organismes, de faire des prêts et d'aller chercher des fonds. Alors, j'apprécierais entendre les commentaires des témoins à ce sujet.

Mr. Davison: Let me take one half and perhaps Mr. Toten will take the other half. I could talk to the 10 per cent and then, Mr. Toten, would you like to talk to the other side of it?

Mr. Toten: Yes, I will talk to the other side of it.

Mr. Davison: I think you heard witnesses state this morning that leaving the 10 per cent where it is would not really cause a problem. I suggest that that perhaps is not quite the case.

I understand that, under the proposals in the White Paper, mortgage subsidiaries of Canadian banks have to be consolidated into that bank statement. The only reason in many cases that chartered banks will be able to live within the 10 per cent rule is because they have sold their mortgages off to a subsidiary. If you roll those back into the bank, many of us would be over the 10 per cent limit.

[Translation]

ves à ce propos; et les banques étrangères peuvent encaisser ces dollars aujourd'hui, payer des taux d'intérêt plus élevés et les prêter au Canada sans avoir à tenir compte de cette question de réserve.

Aux États-Unis, on vient tout juste de faire disparaître le règlement selon lequel les eurodollars peuvent être rapatriés et il n'y a pas d'exigences concernant les réserves. Mais dans notre cas, même si nous encaissons des dollars canadiens en Allemagne, au Japon ou dans nos bureaux de Londres, nous devons nous plier aux exigences concernant les réserves à ces trois endroits.

Question de concurrence, donc, nous ne pouvons encaisser de dollars canadiens à l'étranger pour les prêter aux compagnies canadiennes au même taux que peuvent le faire les banques étrangères et nous ne pouvons pas, non plus, faire entrer ici des fonds étrangers pour les prêter à des compagnies canadiennes au même taux que peuvent le faire les banques étrangères. Donc, pour ce qui est de cette question, il y aurait une perte de revenu au Canada; voilà ce que nous en pensons.

Mr. Clermont: You entertain certain reservations concerning this 3 per cent. You are even asking the government to get rid of that limit.

But we have had representations from trust and mortgage companies which have brought forth rather serious objections concerning this exemption from reserves for one to five-year term loans.

They informed the Committee that this would make competition much more difficult than at present. Those same corporations also suggested to the members of this Committee that the 10 per cent ceiling that the banks presently have on mortgage loans would fall down, if I may use that expression, because of the provisions of the bill and they would then be able to go up to 100 per cent of their loans. Moreover, those corporations suggested to the members of this Committee that the 10 per cent ceiling should stay right there. Those companies say that competition would be much too severe with the enormous powers that the banks have. It would become more and more difficult for those organizations to make loans and find funds. I would like to hear what the witnesses have to say about that.

M. Davison: Permettez-moi de répondre à une moitié de la question et M. Toten répondra à l'autre. Je pourrai vous parler du 10 p. 100 et M. Toten pourra vous parler du reste.

M. Toten: Oui, cela me va.

M. Davison: Je crois que vous avez entendu les témoins dire ce matin que garder ce plafond de 10 p. 100 ne causerait pas vraiment de problème. D'après moi, ce n'est pas tout à fait le cas.

D'après les propositions du Livre blanc, il me semble que les filiales des banques canadiennes dans le domaine des prêts hypothécaires doivent faire consolider leurs états financiers avec ceux de la banque. Dans bien des cas, la seule raison grâce à laquelle les banques à charte pourront observer ce règlement du 10 p. 100, c'est qu'elles ont vendu les hypothèques à une filiale. Si vous retournez ces hypothèques aux états

[Texte]

I would like to also suggest to you that when the Bank Act was changed and it was suggested that we could have 10 per cent of our deposits in mortgages, that at that time, those in that marketplace suggested that that would give them undue competition and they would not be able to survive. It seems that they have been able to do so all right. Secondly, I would like to suggest that the Canadian public has benefited significantly because, again, when you get more marketplayers in the marketplace, the price is finer.

• 2155

We have been very successful in the mortgage market and some of the reasons are that chartered banks have 7,000 branches they operate in all sorts of communities in Canada which the major mortgage lenders do not touch. We make mortgage loans in communities that they have not even heard of. We make them because we have had branches there for years and years. We understand the local conditions. We know the local people, and that has been a benefit to that community who perhaps in the past have not been able to receive mortgages in a small town.

If you did not release that ceiling, and if I am correct in my assumption that you would have to roll your mortgage subsidiary and consolidate it, you would have to in some cases cease lending, and I do not think that would be a benefit.

I guess what bothers me a bit—it was touched on this morning—is that we have come here today and said we are quite prepared to face additional competition even though it may push into our marketplace. I do not think I have read a brief here in the last three months that has not said, “I do not want competition; I want to keep the market the way it is”. I do not think you can have a growing, viable, competitive, economic environment with those views being accepted.

Now I will ask Mr. Totten to talk about the other part of your question, if you do not mind.

Mr. Totten: Thank you, Mr. Chairman. The CBA has done a careful analysis of the competitive conditions between banks and other financial intermediaries and there is absolutely no disagreement; they are all in the same business. What we are asking for—and I join with the CBA in this—is competitive equality. Now why on earth the trust companies should come and say that our reserves should not be reduced to get it closer to competitive equality, I cannot imagine, because what we ask for, what we would have expected is the same treatment.

Now, in order to keep a sufficient portion of the Canadian financial intermediary business under the control of the central bank, under the control of this Parliament, you have to allow the chartered banks to be able to compete on equal terms.

[Traduction]

financiers de la banque, bon nombre d'entre nous aurons défoncé ce plafond de 10 p. 100.

N'oubliez pas que lorsque la Loi sur les banques a été modifiée, on disait, à l'époque, qu'en nous permettant de consacrer 10 p. 100 de nos dépôts aux prêts hypothécaires, les sociétés d'hypothèques souffriraient à cause de cette concurrence déloyale et qu'elles ne pourraient pas survivre. Il me semble qu'elles ont tout de même réussi à bien tirer leur épingle du jeu. Deuxièmement, il me semble que le grand public canadien y a trouvé son profit parce que, encore une fois, plus il y a de joueurs sur le marché, plus les prix s'affinent.

Nous avons connu un beau succès sur le marché hypothécaire et c'est en partie parce que les banques à charte ont quelque 7,000 succursales un peu partout au Canada qui s'occupent de cas auxquels les grandes sociétés de prêts hypothécaires ne s'intéressent même pas. Nous avons consenti des prêts hypothécaires dans des communautés dont ces sociétés ne connaissent même pas le nom. Nous les avons consentis parce que cela fait des années que nous y avons une succursale. Nous comprenons les conditions locales. Nous y connaissons la population et cela a joué à l'avantage de gens qui, auparavant, ne réussissaient peut-être pas à se dénicher un prêt hypothécaire dans une petite ville.

Si ce plafond ne disparaît pas et si je ne me trompe pas croyant qu'il faudra consolider les états financiers des filiales avec ceux des banques, vous nous obligerez à cesser de consentir des prêts dans certains cas et je crois que ce ne serait à l'avantage de personne.

Ce qui me préoccupe un peu, et on en a parlé ce matin, c'est que nous sommes ici devant vous aujourd'hui prêts à faire face à une concurrence additionnelle même si pour cela il faut voir piétiner nos bandes. Je ne me souviens pas d'avoir lu un seul mémoire depuis trois mois où on ne trouvait pas l'idée suivante: «Je ne veux pas de concurrence; je veux que le marché reste tel qu'il est». Je ne crois pas qu'on puisse compter sur un climat économique fort, rentable et concurrentiel si ce genre d'idée est acceptée.

M. Totten répondra maintenant à l'autre moitié de votre question, si vous n'y voyez pas d'objection.

M. Totten: Merci, monsieur le président. L'Association canadienne des banquiers a analysé les conditions concurrentielles qui existent entre les banques et les autres institutions financières et la conclusion est évidente: toutes s'occupent de la même chose. Ce que nous voulons, et je suis d'accord avec l'ACB, c'est l'égalité concurrentielle. Pourquoi diable les sociétés de fiducie prétendent-elles que nos réserves ne devraient pas diminuer pour que les concurrents se trouvent sur un pied d'égalité, je ne le saurai jamais parce que nous demandons tout simplement qu'on fasse à nous-mêmes ce qu'on fait au prochain.

Pour réussir à garder une portion suffisante des affaires traitées par les institutions financières canadiennes sous la coupe de la banque centrale, sous la coupe du Parlement, vous devez permettre aux banques à charte d'affronter la concu-

[Text]

Now you can go at this in different ways. You can talk about the definition of a bank and fuss over that; what has happened in the BNA Act, and which jurisdiction covers which institution; but however you slice it, you must bring those two together so the banks can compete on equal terms with the others. We have suggested that one way of doing it, which would not cut across any constitutional line, would be to pay interest on our deposits with the central bank, and some other bodies have seen this as a possible way of equalizing the two. But let me emphasize: there is no disagreement amongst the banks regarding the situation; the only possible difference lies in the solution. Some banks suggest that all financial intermediaries be subject to reserves. In our particular bank, we say so long as we get competitive equality, we are not too concerned about which way it is done, but we certainly do not think that a move towards competitive equality which lowers our reserves by a few percentage points is something that injures the others. It just brings the two of them closer together.

M. Clermont: Merci monsieur le président. Thank you, gentlemen.

The Chairman: Thank you Mr. Clermont. Mr. Hargrave, you have a total of one minute.

Mr. Hargrave: That may be all I need, Mr. Chairman. I would like to ask Mr. Davison, is the Bank of Montreal anxious to get into automobile and truck leasing?

Mr. Davison: I am glad you asked that question. We are in it now.

Mr. Hargrave: I mean directly now.

Mr. Davison: Well, it depends on what you mean by "directly".

• 2200

Mr. Hargrave: I do not mean by financing other present-day active leasers that are running shall we say a less than separate business. I mean the bank itself actually leasing automobiles. They are at the end of your customer counter.

Mr. Davison: No. We have a subsidiary called Canadian-Dominion Leasing Corporation Limited who does fleet leasing. The concern of the Automobile Dealers Association was that the banks would get into one-on-one individual leasing and therefore put them out of the business. Number one, in Canada over 65 per cent of automobile leasing is done by five companies, and those companies are foreign owned. The rest of it is done by Canadian-owned companies and by small dealers. Small dealers do one-on-one leasing. We do fleet leasing of 350 to 400 cars. The cars are bought from the automobile dealer. Who services the car? The automobile dealer. Then there is a financial lease, in which case we do sell the car at the end of the lease, the lessee has the responsibility if we do not sell the car for the total amount of the lease, which we hope will not pertain. So we do not take a residual in that sense.

[Translation]

rence sur un pied d'égalité. Cela peut se faire de différentes façons. On peut essayer de définir ce qu'est une banque et ergoter à ce propos; on peut discuter de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique et des juridictions et tout le reste; mais quoi que vous fassiez, les banques et les concurrents doivent pouvoir s'affronter sur un pied d'égalité. D'après nous, une des façons d'y voir sans soulever la question constitutionnelle serait que la banque centrale nous verse des intérêts sur les fonds que nous y déposons et d'autres institutions ont cru qu'il s'agissait là d'une façon d'égaliser les choses. N'oublions cependant pas qu'il n'existe aucun désaccord entre les banques en ce qui concerne cette situation; la seule différence se trouve au niveau de la solution. Certaines banques proposent que toutes les institutions financières aient des réserves. Nous, nous prétendons que tant qu'il y aura une certaine égalité au niveau de la concurrence, peut nous chaut comment cela se fait mais nous ne croyons surtout pas que diminuer les réserves de quelques points de pourcentage fera un tort énorme aux autres. Cela ne fait que rapprocher les deux concurrents.

Mr. Clermont: Thank you, mister Chairman. Merci, messieurs.

Le président: Merci, monsieur Clermont. Monsieur Hargrave, nous vous accordons toute une minute.

M. Hargrave: C'est peut-être tout ce dont j'aurai besoin monsieur le président. J'aimerais demander à M. Davison si la Banque de Montréal tient absolument à s'embarquer dans un programme de location d'automobiles et de camions.

M. Davison: Je suis heureux que vous ayez posé cette question, nous y sommes déjà embarqués.

M. Hargrave: Je veux dire directement.

M. Davison: Tout dépend de ce que vous entendez par «directement».

M. Hargrave: Je ne parle pas du financement de sociétés de location déjà en affaire qui auraient une entreprise loin d'être autonome. Je me demande si votre banque loue elle-même des automobiles, dans le cadre de ses services à la clientèle.

M. Davison: Non. Nous avons une filiale qui a pour raison sociale la *Canadian-Dominion Leasing Corporation Limited* et qui loue des «flottes» de voitures. L'Association des marchands d'automobiles craint que les banques décident de louer des voitures à des particuliers, ce qui aurait pour effet d'acculer les marchands à la faillite. Au Canada, cinq grandes sociétés louent 65 p. 100 des automobiles louées et toutes appartiennent à des étrangers. Le reste du marché appartient à des sociétés canadiennes et à des marchands peu importants qui eux louent à des particuliers. Les flottes que nous louons ont en général de 350 à 400 voitures qui sont achetées d'un détaillant d'automobiles. Qui s'occupe de l'entretien de la voiture? Le marchand. Quant au crédit-bail, nous vendons en général la voiture à l'expiration du bail. Si nous ne vendons pas au plein prix, le locataire doit payer la différence, mais nous espérons que cela ne se produise pas. Nous n'avons donc pas de valeur résiduelle en ce sens.

[Texte]

We think being in that end of the leasing business is quite proper. It is a service that we offer our major corporate clients who want to finance these leases through us. It is another way of lending. We use the automobile dealer for buying the cars. We use him for selling the cars and we use him for all the maintenance. So we do not have cars in our parking lots. We do not maintain the cars. We have to buy them from the dealer because the manufacturer would not sell them to us anyway because he has an arrangement with his dealer and he will not do so because of the guarantee.

Mr. Hargrave: I take it from your answer the Bank of Montreal is not interested in getting into it, I think you used the expression, on a one-on-one basis.

Mr. Davison: No, sir.

Mr. Hargrave: If other chartered banks should get into it, would your bank be forced to get into it?

Mr. Davison: No, sir.

Mr. Hargrave: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Hargrave. I would like to thank the witnesses from the Bank of Montreal, particularly Mr. Davison, Mr. Toten, Mr. Oosthuizen, Mr. de Jocas and Mr. Neal, for appearing before this Committee this evening.

The next meeting of this subcommittee will be held tomorrow afternoon at 3.30 in the same room when we will have representatives from the Bank of Nova Scotia. This meeting is now adjourned to the call of the Chair.

[Traduction]

Il est tout à fait indiqué que nous nous occupons du crédit-bail. C'est un service que nous offrons aux grandes sociétés que nous avons comme clients et qui veulent ainsi faire financer leurs baux par nous. C'est un emprunt déguisé. Nous faisons toutefois affaire avec les détaillants d'automobiles puisque c'est à eux que nous achetons les voitures; ce sont également eux qui s'occupent de l'entretien. Vous ne trouverez donc pas de voitures dans nos parcs de stationnement. Nous n'avons rien à voir non plus avec l'entretien. Si nous n'achetons pas directement du fabricant, c'est à cause de l'entente qu'il a avec ses détaillants et aussi à cause de la garantie.

M. Hargrave: Si je comprends bien, la Banque de Montréal n'a pas du tout l'intention de se lancer dans la location à des particuliers.

M. Davison: Pas du tout.

M. Hargrave: Si d'autres banques à chartre étaient intéressées, vous sentiriez-vous obliger de faire comme elles?

M. Davison: Non, monsieur.

M. Hargrave: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Hargrave. J'aimerais remercier les témoins de la Banque de Montréal, en particulier, M. Davison, M. Toten, M. Oosthuizen, M. de Jocas et M. Neal qui sont venus comparaître ce soir.

La prochaine réunion du sous-Comité se tiendra demain après-midi à 15 h 30 dans la même pièce; nous entendrons alors des représentants de la Banque de Nouvelle-Écosse. La séance est levée.

APPENDIX "FTEA-8-B"

September 29, 1978

BRIEF OF THE ROYAL BANK OF CANADA
to the
STANDING COMMITTEE ON FINANCE, TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS
on BILL C-57

SUMMARYGENERAL

The bank supports the views put forward in the Brief of The Canadian Bankers' Association but there are some areas where we wished to provide individual comment.

1) Foreign Currency Reserve

The 3% foreign currency reserve proposal will give foreign banks a distinct competitive edge over Canadian chartered banks. Specific examples of large U.S. dollar loans are given including one where the bank lost out due to this reserve requirement.

2) Canadian Subsidiaries

We see no reason why the bank cannot own up to a 100% interest in a Canadian subsidiary carrying out an activity permitted by the Bank Act. Factoring is cited as a specific service where this is the preferable route to follow.

3) Foreign Banking

We do not see the necessity for restrictions on foreign bank subsidiaries. Whatever limitations are placed on a foreign bank entrant, these should arise from a reciprocity evaluation, and not from statute.

4) Officer/Directors

The Royal Bank presently has five full-time officer/directors, one over the permitted limit. An amendment to not more than one-quarter of the Board be composed of officer/directors is recommended.



THE ROYAL BANK OF CANADA

HEAD OFFICE - BOX 6001
MONTREAL, P.Q. H3C 3A9

ROWLAND C. PRAZEE
PRESIDENT

September 29, 1978

Clerk of the Standing Committee
on Finance, Trade and Economic Affairs
(Bank Act Study)
House of Commons
Ottawa, Ontario K1A 0A7

Dear Sir:

BRIEF OF THE ROYAL BANK OF CANADA ON BILL C-57

The Brief of The Canadian Bankers' Association to your Committee on Bill C-57 conveys the views of its members on many aspects of Bill C-57; however, there are some areas where the Royal Bank has chosen to provide its own individual comment.

1) Foreign Currency Reserve

The recent action of the United States Federal Reserve Board in reducing to zero from four percent reserve requirements on member banks' foreign borrowings adds an additional element to our objection to the proposed new three percent reserves on foreign currency deposits used domestically. No official explanation has been given in the White Paper and we have had to assume that the proposal reflects an unfounded fear that the absence of a reserve requirement will lead the Canadian banks to become over-dependent on foreign currency resources.

The application of a three percent reserve on foreign currency liabilities funding foreign currency assets in Canada would immediately give foreign banks not domiciled in Canada a distinct competitive edge over Canadian chartered banks as they would be able to lend free of this reserve requirement. This proposal runs counter to the whole spirit of the revision, which we take to be the fostering of even greater competition in Canadian financial markets.

The inhibition that is assumed to prevent the foreign banks from lending here is the imposition of Canadian withholding tax on the interest on such loans made by foreign banks. Withholding tax will do little or nothing to raise the cost of funds of competing foreign banks

Page Two
Clerk of the Standing Committee
on Finance, Trade and Economic Affairs
(Bank Act Study)
Ottawa, Ontario

September 29, 1978

or to encourage them to domicile loans in Canada to avoid such tax. Canadian withholding tax, although applicable to virtually all foreign banks, can in most major industrial countries be used as a tax credit either against taxes payable on foreign income or in some cases as a tax credit against corporation tax. Large U.S. banks which would appear to represent the largest and most immediate threat have, for the most part, numerous sources of foreign income which give them considerable flexibility for absorbing Canadian withholding tax.

Currently many borrowers in Canada enjoy exempt status with respect to withholding tax. This applies to all levels of government and their various agencies, and also to interest on loans where not more than twenty-five percent of the principal is repayable in the first five years. Clearly in these cases the reserve free funding cost of foreign banks would enable them to offer more competitive rates than the Canadian chartered banks. In the next several years many large ticketed loans will be necessary to develop energy related projects and, because government involvement or sponsorship is a distinct possibility at some time in the future, there will be further exemptions from withholding tax.

Keeping in mind that the cost of keeping a three percent reserve is roughly equal to one-quarter percent at current interest rate levels, its effect on margins in this type of lending of one-sixteenth, one-eighth or one-quarter of a percent is crucial. We consider rates to be the deciding factor when a large borrower gives one bank versus another the mandate to arrange a loan. It could be argued that if such funds were only marginally cheaper, long-term associations with Canadian banks as well as collateral benefits might deter a Canadian borrower from shifting his business. This is not the case and we wish to illustrate the inequity caused in the following examples. In accordance with prudent international banking practice, syndicated term loan agreements provide for any reserve costs to be charged separately to the borrower by the lending banks affected. The Canadian banks would be placed in the unhappy position of charging a three percent surcharge on the amount of interest on their loan participations to offset the proposed reserve cost, while all the non-resident banks undoubtedly would book the loan in a jurisdiction where no reserves apply.

1) The Hydro Quebec internationally syndicated loan in January 1978 for US\$750MM plus \$500MM standby involved seven Canadian banks as lead managers and major lenders and twenty-two non-resident

Page Three
Clerk of the Standing Committee
on Finance, Trade and Economic Affairs
(Bank Act Study)
Ottawa, Ontario

September 29, 1978

bank lenders.

2) The Province of Quebec US\$500MM internationally syndicated loan in August 1978 was provided by eight Canadian banks and fourteen non-resident banks.

3) In August 1977 we lost out on a loan to a Canadian corporation for US\$5MM -- eight years at the same interest rate as quoted by a U.S. bank. The reason given was that we required the borrower to indemnify against any eventual reserve costs, while the U.S. bank booked the loan in a reserve free jurisdiction.

Government borrowers at all levels and five-year corporate borrowers are numerous, sophisticated and require large amounts and can easily avoid the Canadian banks' higher costs due to reserves by borrowing abroad. We wish to point out that when a Canadian exempt borrower borrows from a non-resident bank, there is no Canadian withholding tax, no corporation tax, no Canadian reserves, indeed all possibility of income for the Canadian government is removed completely.

2) Bank Participation in Domestic Subsidiaries and Affiliates

The government's basic approach is clearly based on a philosophy that the bank should not be able to do indirectly what we are precluded from doing directly. The banks' proposal as stated in the Association's Brief is that we, in addition to an up to ten percent interest in any subsidiary company now provided for be able to establish up to one hundred percent owned subsidiaries through which activities permitted under the Bank Act would be conducted. This would include the flexibility to establish wholly-owned full-service regional banks as long as they were incorporated as banks under the provisions of the Bank Act. This proposal represents the result of a search for a more flexible vehicle to enable the banks to adapt more closely to the need for specialized services in individual regions of the country and for organizations to provide specialized functions of general importance, which in some cases cannot be effectively provided directly through the branch network.

Banks, under the present Bank Act, are permitted to hold up to fifty percent of the shares of a corporation where the cost of the shares is \$5 million or less, but only ten percent where the cost exceeds \$5 million. The intent of Bill C-57 is mainly to reduce bank ownership

Page Four
Clerk of the Standing Committee
on Finance, Trade and Economic Affairs
(Bank Act Study)
Ottawa, Ontario

September 29, 1978

to ten percent of voting shares while establishing a few activities in which complete ownership is to be allowed (or required). The significant change in the present law is the removal of the right to hold fifty percent ownership where the cost is \$5 million or less. The organizational structure now decreed for the banks prevents any further meaningful decentralization of operations or specialization of functions, and the general thrust under Bill C-57 does nothing to improve this, indeed it is more restrictive.

The White Paper reflected and Bill C-57 continues the philosophy that basically banks should provide their financial services in Canada within the corporate structure of the banks. The exceptions to the general ten percent ownership limitation are divided between categories where ownership must be one hundred percent, and those where it may be one hundred percent (but presumably could be any share greater than ten percent).

We wish to record a specific objection to the requirement that ownership of mortgage loan companies, venture capital companies and bank service corporations be on a one hundred percent basis. In all these areas there are distinct advantages in partnership arrangements. In the critical area of venture capital, the Royal Bank would favour being allowed to establish a venture capital company as a partially-owned subsidiary, such as RoyMark Financial Services Limited -- a subsidiary of the bank which is already operating in this field.

We see no convincing reason that bank powers, particularly where they are to be set out as clearly as in the Bill, offer any jeopardy to any other institution or to the public interest when exercised through a separate corporation. There are services requiring rare skills and expertise which are ideally suited to being conducted through subsidiaries. Specifically, we believe a factoring service to be successful must be provided through a subsidiary operation. Factoring has been identified as a high risk business and is not easily integrated into the banking environment. The general consensus of U.S. banks is that factoring must be operating through a subsidiary. While there is no doubt that chartered banks could bring factoring services to small and medium-sized businesses at less cost than is possible through independent factoring companies, the proper vehicle must be provided.

To stifle future initiatives directed towards gaps that may appear in our financial services seems unfair and certainly contrary to the public interest. We see no need for restrictive legislation and our

Page Five
Clerk of the Standing Committee
on Finance, Trade and Economic Affairs
(Bank Act Study)
Ottawa, Ontario

September 29, 1978

proposals are justified as providing greater opportunities for service to the public without circumventing the Bank Act, the basic principles of banking or regulatory control.

3) Foreign Banking

In the light of the fact that foreign banks already operate in Canada and Canadian banks operate abroad, the proposed legislation must provide a framework for the operations of foreign banks in Canada, while at the same time provide a basis for reciprocal treatment of Canadian banks abroad. Under the Bill, certain limitations will be placed on foreign banking operations; for example, foreign banks will be encouraged to operate in the form of subsidiaries restricted to specific asset size, share of market and number of branches. The Royal Bank does not see the necessity for these restrictions. Whatever limitations are placed on a foreign bank entrant, these should arise from a reciprocity evaluation and not from statute.

What mechanism does the government propose to ensure that Canadian banks would receive "comparable banking opportunities" in the foreign jurisdiction? What mechanism would protect the applications of Canadian banks from capricious interpretation and that well-known technique of "indefinite administrative delay"?

In Bill C-57 reciprocity only is touched upon in Part II, Section 8(d) where it states that letters patent shall not be issued to incorporate a foreign bank subsidiary

"..... unless the Minister is satisfied
treatment as favourable for banks to which this Act applies
exists or will be arranged in the jurisdiction in which
the foreign bank(s) principally carry on the business
of banking".

A limited "safety catch" on reciprocity lies in Section 28(3) wherein

"the Governor in Council may establish terms and conditions in respect of an approval for a Schedule B bank to commence the business of banking and may, on the advice of the Minister, amend any such term or condition, or

Page Six
Clerk of the Standing Committee
on Finance, Trade and Economic Affairs
(Bank Act Study)
Ottawa, Ontario

September 29, 1978

withdraw the approval to commence business or impose such other terms and conditions as are deemed advisable in the circumstances",

but the Minister must give thirty days' notice if he intends to proceed in this manner.

While this provision could be used as a lever by the Minister in certain circumstances to help clear the way for a Canadian bank poised to enter that particular foreign jurisdiction, it loses much of its effectiveness once the foreign bank subsidiary has commenced operation in Canada.

Our preferred approach would be the licensing or case-by-case method. Canada, having stated generally that foreign bank subsidiaries can be established in Canada, then lets the applicants, one by one, approach the Licensing Authority. The Authority would be required to determine clearly the extent of banking activities allowed to Canadian banks in that jurisdiction and seek the benefit of the Canadian banks' advice to verify the extent of obstacles or delays that could arise. Having determined that reciprocal conditions for Canadian banks do exist and are adequate and available and without hidden obstacles or delays, the Authority would proceed to examine the foreign bank's application and determine the scope of activity to be permitted, e.g., under the U.S.A.'s new International Banking Act, a foreign bank may have a full-service branch only in one state, if that state permits entry of foreign banks, and may have only agencies in other states.

We believe this approach would keep the leverage in Canadian banks, i.e., each foreign application would be individually negotiated in terms of existing realities. Another factor to consider would be the desirability of the Authority granting initial licenses good for only one year and subject to renewal in the light of Canadian bank experience in the foreign jurisdiction, so that if reciprocal conditions are not met in the foreign jurisdiction, the foreign subsidiary in Canada could be closed down. The legislation should therefore be based on the following basic positions.

1) Foreign banks now operating in Canada as well as those wishing to do so in future, must apply to the Minister or an appropriate agency for a license on an annual basis.

Page Seven
Clerk of the Standing Committee
on Finance, Trade and Economic Affairs
(Bank Act Study)
Ottawa, Ontario

September 29, 1978

2) The Licensing Authority will be guided in its decisions by the following policy:

a) The rules governing foreign bank ownership of Canadian companies shall be the same as those governing Canadian bank ownership of Canadian companies.

b) A foreign bank may be granted a license to provide full banking services in Canada with such limitations as are considered reasonable by Parliament. We would suggest initially a limit of one branch per bank, with net resources in Canadian funds comparable to the capital and reserves maintained by Canadian banks, and subject to the reserve requirements against deposits contained in the Bank Act.

c) Licenses will be granted under (a) or (b) above only to banks whose home jurisdiction allows at least equal privileges to Canadian banks. In the case of American banks, the home jurisdiction is the state in which the bank's head office is located.

We wish to make one final point. With respect to any measures, short term or long term, we must endeavour to avoid the arbitrary adoption of policies, which would work to the detriment of Canada's leading position as a successful and efficient worldwide competitor in the banking industry, operating in many countries, under many different jurisdictions.

4) Officer/Directors

The Association's Brief points out in a general way the restrictive nature of the stipulation that not more than four full-time employees of the bank be directors of the bank. It goes on to make certain recommendations removing the specific numerical restriction while at the same time ensuring that "employee directors" do not dominate the Board. We should like in this Brief to emphasize the need for such an amendment by relating the restriction to the current composition of the Royal Bank's Board of Directors.

We now have five full-time officer/directors, one over Bill C-57's permitted limit. Our fifth, Mr. H. E. Wyatt, was appointed to represent Western Canada and is located in Calgary away from Head

Page Eight
Clerk of the Standing Committee
on Finance, Trade and Economic Affairs
(Bank Act Study)
Ottawa, Ontario

September 29, 1978

Office in a regional setting. Should the limitation of four become part of the approved Bank Act, Mr. Wyatt, by reason of seniority, would have to resign from the Board.

Ideally this is an area which we feel is best left to management but surely it must be recognized that, if felt absolutely necessary, any clause governing the number of officer/directors be related to the size of the bank and its Board of Directors. In this light, the recommendation that not more than one-quarter of the Board be composed of officer/directors is a more reasonable approach.

In bringing the above points to your attention for the consideration of the Committee, we sincerely believe our recommendations to be in the public interest and if reflected in the Bank Act will contribute to a better banking and financial system in Canada. We would welcome the opportunity to appear before the Standing Committee to discuss these and other issues.

Yours very truly,

President

APPENDIX "FTEA-9-B"

The First Canadian Bank
Bank of Montreal

Head Office, 129 St. James Street
Montreal, P.Q. H2Y 1L6

Bank of Montreal"Banks and the Securities Business"

Both the submission by The Canadian Bankers' Association on the section of Bill C-15 entitled "Dealing with Securities", and the Inspector General of Banks' submission, note that the proposed Bill reduces the scope of bank activities in the securities area from that allowed in the present Act.

To recap the major restrictions in the Bill, they are as follows:

- 1) Banks will no longer be able to participate in the underwriting of corporate securities.
- 2) Investment counselling to the public will no longer be permitted.
- 3) Regulations affecting banks' activities in consortium loans are more restrictive.
- 4) Secondary market trading appears to be prohibited after an initial underwriting period has passed.

In connection with our first point, while we are not against the restriction on underwriting corporate bonds, the wording in the Bill appears to affect our operations in the money market. As a result, The Canadian Bankers' Association has proposed amendments to Sections 189(1), (5) and (7) as they relate to negotiable promissory notes. At present banks act as buyers and sellers directly from and to commercial issuers. It is critical to our portfolio and cash management functions that we have the fullest knowledge of what is going on in the market. Furthermore, it is important that the banks should be able to offer the traditional range of lending services to commercial customers, particularly for their short-term credit requirements. It is our customary role to assist our customers in raising money in the short-term market and buying and selling corporate negotiable promissory notes is an integral part of this activity. In addition, we bring to this market our long-standing skills in credit assessment which could be a missing element should the banks not be actively involved. I am sure that you realize that the banks are very active on both sides of the Canadian short-term money market. As an example, in addition to assisting our customers in raising short-term funds, we also offer

them placement opportunities for large blocks of short-term deposits they may have available. In this regard, charter bank non-personal term and notice deposits outstanding as of January 3rd, 1979 exceeded \$27 billion. On the other side of the market, we buy a large volume of short-term paper. Included, of course, in banks' purchase of short-term promissory notes are those instruments issued by various levels of Governments. It is our view that the banks play a very important part in ensuring that the short-term market operates effectively and with sufficient liquidity to ensure a highly competitive market and one in which companies can be confident that they can obtain quotes from a broad spectrum of market participants.

With regard to the second point, it has never been our policy to offer investment counselling.

Another amendment we proposed relates to Paragraph 189(8)(b). This is in relation to consortium loans in Canada. The present wording in Bill C-15 leaves some uncertainty.

In the financing of major resources projects such as pipelines and other public utility developments, the financing abilities of banks and investment dealers need to be combined to provide an efficient and strong

vehicle for completion of these very large projects. As you are aware, if forecasts of the Canadian economy develop as now indicated, Corporations and Government Agencies will have immense financing requirements in the 1980s. While, as written, Section 189(8) of the Act does take this into account by allowing banks to associate themselves with others in a consortium, or syndicate, there are two major caveats:

- 1) that at least half of the total principal amount of a financing is advanced by banks;
- 2) but only provided the primary instrument is of a type not commonly traded.

While the first caveat should not cause problems, we are concerned with the second, for at this stage one cannot tell what instruments may be used in this type of financing in coming years.

We have also proposed an amendment to Section 189(6) regarding a bank's ability to buy and sell securities in the secondary market.

The elimination of banks from the secondary markets would, in our opinion, have serious implications for capital markets in Canada. Bank participation gives depth to the market and resiliency to debt securities prices. It is important to our portfolio management function that we have the fullest knowledge of bond market developments.

As well we wish to ensure that banks can provide their customers with information about debt investment alternatives in securities which the banks are permitted to underwrite and distribute. These would be securities of Governments and their Agencies. This is particularly important in smaller communities where the investing customer's needs are not very well served by dealers in securities. It would be particularly unfortunate if the Bank Act precluded banks who had registered with Provincial Securities Commissions from carrying on approved dealing activities in both primary and secondary markets.

In conclusion, we feel that we have applied the test of "public good" to our review of Bank Act legislation dealing with securities.

We have pointed out that the proposed legislation does restrict the banks in dealing in securities and therefore we do have a concern that capital markets may not be as liquid in the future as they have been in the past.

We also understand there are others in the capital markets who have proposed that the banks be restricted even further than is provided for in Bill C-15.

We fully believe in the principle that, generally, the more players there are in a market, the more competition and the more liquidity there will be. However, all things considered, we believe that with the few changes we have proposed, the banks can continue to play a useful role in the capital markets as a whole and in particular in the short-term market where our traditional business lies and where the banks can provide the large resources required to meet the needs of our clients.

APPENDICE «FTEA-8-B»

1e 29 septembre 1978

MÉMOIRE SUR LE PROJET DE LOI C-57
PRÉSENTÉ PAR LA BANQUE ROYALE DU CANADA
AU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES,
DU COMMERCE ET DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES

SOMMAIREGÉNÉRALITÉS

La Banque appuie la prise de position exprimée dans le mémoire de l'Association des banquiers canadiens, mais désire faire part elle-même de certaines observations particulières.

1) Réserve en devises étrangères

La proposition d'une réserve de 3% en devises étrangères confère aux banques domiciliées à l'étranger un avantage marqué au détriment des banques à charte canadiennes. Des exemples concrets de prêts considérables en dollars US le démontrent, et la Banque a perdu en particulier une opportunité de ce genre en raison de la clause sur les réserves obligatoires.

2) Filiales canadiennes

La Banque ne voit pas matière à objection dans le fait d'être propriétaire à cent pour cent d'une filiale canadienne exerçant des activités autorisées par la Loi sur les banques. L'affermage ou factoring est un domaine où il serait préférable de s'engager dans cette direction.

3) Banques étrangères

La Banque ne voit pas l'utilité d'imposer des limitations aux filiales des banques étrangères. Ces restrictions frappant les banques étrangères désireuses de s'installer au Canada devraient toujours être déterminées par des principes de réciprocité, et non par la loi.

4) Dirigeants et administrateurs

La Banque Royale compte actuellement cinq administrateurs faisant partie de la Haute direction, un de plus que la limite permise. La Banque propose un amendement visant à fixer cette limite au quart du Conseil.



LA BANQUE ROYALE DU CANADA

SIÈGE SOCIAL - C. P. 6001
MONTREAL, QUÉ. H3C 3A9

ROWLAND C. FRAZEE
PRÉSIDENT

1e 29 septembre 1978

Le Secrétaire
Comité permanent des Finances,
du Commerce et des Affaires économiques
(Etude de la Loi sur les banques)
Chambre des Communes
Ottawa (Ontario) K1A 0A7

Monsieur le Secrétaire,

MEMOIRE DE LA BANQUE ROYALE DU CANADA SUR LE PROJET DE LOI C-57

Le mémoire présenté à votre comité par l'Association des banquiers canadiens sur le projet de loi C-57 exprime le point de vue des membres de l'Association sur de nombreux points du projet. Cependant, La Banque Royale désire vous faire elle-même part de certaines observations particulières.

1) Réserve en devises étrangères

Aux Etats-Unis, le Federal Reserve Board a récemment aboli la réserve de quatre pour cent que devaient jusque-là constituer les banques membres sur leurs emprunts en devises étrangères. Cette décision renforce encore notre opposition au projet d'exiger que les dépôts en devises étrangères employés au Canada soient assujettis à une réserve de trois pour cent. Le Livre blanc est muet sur la raison d'être de cette proposition, et nous en sommes réduits à supposer qu'elle a été motivée par la crainte, injustifiée, que l'absence d'une réserve légale n'encourage les banques canadiennes à accroître indûment leur dépendance envers les capitaux étrangers.

Si la loi obligeait les banques à charte canadiennes à constituer une réserve de trois pour cent sur des dépôts de ce type compensés par des actifs en devises étrangères situés au Canada, elle conférerait un avantage marqué aux banques domiciliées à l'étranger, qui n'y seraient pas astreintes. La proposition en cause est donc contraire à l'esprit même de la révision de la Loi, qui est, nous

Page deux

Le Secrétaire

Comité permanent des Finances,
du Commerce et des Affaires économiques
(Etude de la Loi sur les banques)
Ottawa (Ontario)

le 29 septembre 1978

semble-t-il, de favoriser la concurrence sur les marchés financiers canadiens.

Pour empêcher les banques étrangères de prêter au Canada, on compte apparemment sur la retenue fiscale grevant les intérêts. Or, cette retenue n'augmentera pas ou presque pas le coût des capitaux prêtés par les banques étrangères concurrentes; en outre, elle ne les encouragera guère à domicilier leurs prêts au Canada pour l'éviter, puisque ces banques, bien qu'elles en soient presque toutes touchées, peuvent dans la plupart des grands pays industrialisés bénéficier d'un avoir fiscal compensatoire, soit sur leurs revenus étrangers soit, dans certains cas, sur l'ensemble des revenus sociaux. La plupart des grandes banques des Etats-Unis, qui sont probablement les concurrentes les plus menaçantes et les plus pressantes, touchent des revenus étrangers de provenances très diverses et peuvent en conséquence absorber avec une grande souplesse la retenue fiscale canadienne.

Actuellement, de nombreux prêts sont exonérés de la retenue. C'est notamment le cas des emprunts du secteur public et parapublic, ainsi que des emprunts dont vingt-cinq pour cent au plus sont remboursables à moins de cinq ans. Les banques étrangères non astreintes à la réserve pourraient donc offrir à cette clientèle des taux plus avantageux que les banques à chartre canadiennes. Dans les prochaines années, le Canada aura besoin de capitaux énormes pour mettre en valeur ses ressources naturelles et si, comme on peut s'y attendre, le gouvernement intervient en tant que répondant ou partie, les emprunts en cause échapperont aussi à la retenue fiscale.

Aux taux d'intérêt actuels, le maintien d'une réserve de trois pour cent entraîne des frais d'un quart pour cent environ; ces frais ont une incidence cruciale sur les marges de un seizième, un huitième ou un quart pour cent qui se pratiquent sur les prêts de ce genre. Nous sommes convaincus que les taux sont l'élément de décision déterminant qui amène un grand emprunteur à confier à une banque plutôt qu'à une autre l'organisation d'un crédit. Contrairement à ce que l'on pourrait croire, une différence minime de taux n'est pas du tout insuffisante pour décider un tel emprunteur à rompre des liens de longue date avec les banques canadiennes, quitte à perdre certains avantages accessoires; les exemples qui suivent le montrent clairement. La prudence, en matière d'opérations bancaires internationales, dicte que les contrats de constitution de syndicat de prêts à terme obligent les syndicataires à compter séparément à l'emprunteur les frais éventuels de réserve. Les banques canadiennes seraient donc malheureusement tenues de percevoir un supplément de trois pour cent sur leur part des intérêts pour amortir les frais de réserve, alors que les autres banques pourraient domicilier leurs prêts dans un territoire n'en exigeant aucune.

Page trois
Le Secrétaire
Comité permanent des Finances,
du Commerce et des Affaires économiques
(Etude de la Loi sur les banques)
Ottawa (Ontario)

1e 29 septembre 1978

1) L'Hydro-Québec a contracté, en janvier 1978, un emprunt de \$EU 750 MM, assorti d'un crédit de confirmation de 500 MM, auprès d'un consortium financier dont les premiers syndicaux et principaux bailleurs de fonds ont été sept banques canadiennes; ce consortium comprenait aussi vingt-deux banques non résidentes.

2) La Province de Québec a contracté, en août 1978, un emprunt de \$EU 500 MM auprès d'un syndicat international; les fonds ont été fournis par huit banques canadiennes et quatorze banques non résidentes.

3) En août 1977, nous avons offert un prêt de \$EU 5 MM pour huit ans à une société canadienne, au même taux d'intérêt que celui proposé par une banque américaine. Notre offre a été refusée et le motif invoqué a été que nous demandions d'être indemnisés des frais éventuels de réserve, alors que la banque américaine domiciliait son prêt dans un territoire où aucune réserve n'est exigée.

Nombreux sont les organismes du secteur public, à tous les échelons, et les grandes entreprises qui ont besoin d'emprunter à cinq ans; ce sont des clients difficiles et les sommes qu'ils empruntent sont très importantes. Or, ils peuvent facilement se soustraire aux frais de réserve des banques canadiennes en contractant à l'étranger. Permettez-nous de souligner encore que les fonds empruntés à une banque non résidente par un organisme canadien exempté ne sont assujettis ni à la retenue fiscale, ni à l'impôt sur les sociétés, ni aux réserves canadiennes et qu'en conséquence, ces opérations ne produisent aucun revenu pour le gouvernement canadien.

2) Filiales et sociétés affiliées canadiennes des banques

Les propositions du gouvernement indiquent clairement la volonté d'éviter que les banques puissent faire indirectement ce qu'elles sont dans l'impossibilité de faire directement. Pour leur part, les banques ont proposé, dans le mémoire de l'Association des banquiers canadiens, que la loi les autorise à détenir, outre la participation actuellement prévue de dix pour cent dans toute filiale, jusqu'à cent pour cent des actions délibératives des filiales exerçant des pouvoirs relevant de la Loi sur les banques. Ainsi, les banques pourraient, en particulier, créer des banques régionales assujetties à la Loi sur les banques, qui leur appartiendraient en toute propriété et offriraient une gamme complète de services. Cette proposition est l'aboutissement des efforts poursuivis pour trouver un moyen de permettre aux banques de se plier plus souplesment et étroitement aux besoins particuliers de certaines régions du pays, et de mettre sur pied des organismes à vocation spéciale d'importance générale, ce qu'il leur est parfois difficile de faire directement dans le cadre de leur réseau de succursales.

Page quatre
Le Secrétaire
Comité permanent des Finances,
du Commerce et des Affaires économiques
(Etude de la Loi sur les banques)
Ottawa (Ontario)

1e 29 septembre 1978

La Loi sur les banques autorise actuellement les banques à détenir jusqu'à cinquante pour cent des actions de toute société pourvu que cette participation ne leur coûte pas plus de \$5 millions; dans tous les autres cas, la participation ne doit pas dépasser dix pour cent. Le projet de loi C-57 tente essentiellement de réduire à dix pour cent des actions délibératives la participation des banques dans d'autres sociétés, tout en définissant certaines activités pour lesquelles la propriété exclusive est autorisée (ou obligatoire). Le changement le plus important serait donc l'abolition des participations de cinquante pour cent entraînant un investissement de \$5 millions ou moins. La structure actuellement imposée aux banques interdit toute nouvelle décentralisation importante de l'exploitation et toute spécialisation des fonctions, et l'orientation générale du projet de loi C-57 ne remédie en rien à cette situation; elle est au contraire plus contraignante encore.

Comme le Livre blanc, le projet de loi C-57 épouse le principe général que les banques canadiennes doivent offrir leurs services financiers dans leur propre cadre juridique. La restriction générale de dix pour cent sur la propriété ne comporte que deux exceptions : les sociétés qui doivent être en propriété exclusive, et celles qui peuvent l'être (mais dans lesquelles la participation pourrait, semble-t-il, être dans toute proportion supérieure à dix pour cent).

Nous tenons à faire particulièrement état de notre opposition à l'obligation d'être propriétaire à cent pour cent des sociétés de crédit hypothécaire, de promotion financière et de services bancaires, domaines dans lesquels la copropriété présente au contraire des avantages indiscutables. Dans le domaine critique de la promotion financière, la Banque Royale souhaite que soit autorisée la création de filiales en copropriété du type des Services Financiers RoyMark Limitée, filiale de la Banque qui oeuvre déjà dans ce domaine.

Nous ne voyons aucun argument convaincant d'une menace quelconque que l'exercice des pouvoirs des banques par l'intermédiaire d'une autre société ferait peser sur les autres institutions ou sur l'intérêt public, d'autant plus que ces pouvoirs sont très clairement définis par le projet de loi. Certains services exigent des compétences et une expérience très particulières, et il serait souhaitable qu'ils puissent être fournis par une filiale. C'est clairement le cas des services d'affacturage, qui ne peuvent pas être vraiment satisfaisants autrement. Il est connu que ces services comportent de grands risques, difficiles à accepter en milieu bancaire. Aux Etats-Unis, d'ailleurs, les banques considèrent généralement qu'ils ne peuvent être offerts que par une filiale. Il ne fait aucun doute

Page cinq
Le Secrétaire
Comité permanent des Finances,
du Commerce et des Affaires économiques
(Etude de la Loi sur les banques)
Ottawa (Ontario)

le 29 septembre 1978

que les banques à charte peuvent fournir à la petite et moyenne entreprise des services d'affacturage moins onéreux que ceux de sociétés indépendantes, mais encore faut-il qu'elles aient des moyens appropriés pour le faire.

Il semble injuste et certainement contraire à l'intérêt public d'empêcher des initiatives qui pourraient remédier aux lacunes éventuelles de nos services financiers, et nous ne voyons pas l'utilité des restrictions proposées. Nos suggestions se justifient du fait qu'elles permettraient d'étendre les services offerts au public sans contourner la Loi sur les banques, les principes essentiels du système bancaire ni les règlements.

3) Les banques étrangères

Diverses banques étrangères sont déjà installées au Canada et vice versa; il est donc important que la Loi crée un cadre pour régir l'activité des banques étrangères au Canada et définisse les bases de réciprocité pour les banques canadiennes à l'étranger. Le projet de loi veut imposer certaines restrictions aux banques étrangères au Canada; celles-ci seraient, par exemple, encouragées à créer ici des filiales et leur actif, leur part du marché et le nombre de leurs succursales seraient assujettis à certaines limites. La Banque Royale ne voit pas la nécessité de ces dispositions. Les restrictions frappant les banques étrangères désireuses de s'installer au Canada devraient toujours être déterminées par des principes de réciprocité, et non par loi.

Quel mécanisme le gouvernement veut-il établir pour faire en sorte que les banques canadiennes bénéficient de "possibilités comparables" à l'étranger? Comment protégerait-il les banques canadiennes d'une interprétation capricieuse de leurs demandes, ou de l'emploi du procédé si bien éprouvé des faux-fuyants administratifs?

Le projet de loi C-57 ne traite de réciprocité qu'à la Partie II, article 8 (d), qui interdit la délivrance de lettres patentes constituant une filiale d'une banque étrangère...

"...à moins que le Ministre n'estime que... le ou les pays... au nom desquels la demande... a été présentée accordent ou accorderont un régime de réciprocité aux banques régies par la présente loi".

Il prévoit aussi un dispositif de protection à l'article 28 (3), qui se lit comme suit :

Page six
Le Secrétaire
Comité permanent des Finances,
du Commerce et des Affaires économiques
(Etude de la Loi sur les banques)
Ottawa (Ontario)

1e 29 septembre 1978

"Le gouverneur en conseil fixe les conditions auxquelles il accordera à une banque de l'annexe B l'autorisation de commencer ses opérations bancaires et, sur l'avis du Ministre, peut modifier lesdites conditions; le gouverneur en conseil, averti par le Ministre que les conditions n'ont pas été remplies de manière satisfaisante, peut retirer l'autorisation et, selon les circonstances, impose de nouvelles conditions."

Toutefois, le Ministre doit donner à la banque trente jours de préavis de son intention.

Sans doute serait-il possible d'invoquer cette disposition, dans certaines circonstances, pour aider une banque canadienne à s'installer en territoire étranger; mais elle serait difficile à appliquer si la filiale de la banque étrangère est déjà en activité au Canada.

Il serait préférable, croyons-nous, que le contrôle s'exerce sous la forme d'un permis, ou d'un examen de chaque cas particulier. Le Canada, ayant manifesté son intention d'accueillir les banques étrangères désireuses de fonder des filiales au Canada, laisserait les intéressés présenter une à une des demandes de permis à un organisme de contrôle qui aurait pour mission de déterminer sans ambiguïté l'étendue des activités bancaires ouvertes aux banques canadiennes dans le territoire en cause et de consulter ces dernières pour savoir si elle s'y heurtent à des obstacles ou à des faux-fuyants. Une fois convaincu que les conditions dont elles jouissent sont satisfaisantes et qu'on ne leur crée pas de difficultés sournoises, l'organisme de contrôle fixerait l'ampleur de l'activité ouverte à la banque étrangère. Par exemple, la nouvelle loi américaine (l'International Banking Act) interdit aux banques étrangères d'avoir des succursales offrant des services complets dans plus d'un Etat, et encore, à condition que cet Etat autorise l'implantation de banques étrangères; dans les autres Etats, la banque ne peut avoir que des agences.

Cette façon de procéder apporterait, à notre avis, aux banques canadiennes des moyens de pression utiles, puisque chaque demande présentée par une banque étrangère serait négociée à la lumière des réalités du moment. Il conviendrait, par ailleurs, d'envisager que l'organisme de contrôle ne délivre à l'origine qu'un permis temporaire d'un an, qui ne serait ensuite renouvelé que si les conditions de réciprocité consenties entre temps à la banque canadienne sont satisfaisantes. Dans le cas contraire, la filiale étrangère au Canada pourrait être fermée. En d'autres termes, la loi devrait s'inspirer des principes suivants :

Page sept
Le Secrétaire
Comité permanent des Finances,
du Commerce et des Affaires économiques
(Etude de la Loi sur les banques)
Ottawa (Ontario)

le 29 septembre 1978

1) Les banques étrangères installées au Canada ou désireuses de le faire doivent présenter au Ministre ou à un organisme compétent une demande de permis renouvelable d'année en année.

2) Les décisions de l'organisme de contrôle doivent reposer sur les principes suivants :

a) Les règles visant la propriété de sociétés canadiennes sont les mêmes pour les banques étrangères et pour les banques canadiennes.

b) Les permis de fourniture de services bancaires complets sont délivrés aux banques étrangères sous réserve de toute restriction que le Parlement considère raisonnable. Il nous semblerait souhaitable que soit imposée au début une limite d'une succursale par banque, que l'avoir net autorisé en dollars canadiens soit comparable au total du capital et des réserves des banques canadiennes, et que la banque soit assujettie aux réserves légales sur les dépôts que stipule la Loi sur les banques.

c) Les permis, conformes aux dispositions décrites aux alinéas a) et b) ci-dessus, ne doivent être délivrés que si le territoire dont relève la banque requérante accorde des privilèges au moins égaux aux banques canadiennes. Dans le cas des banques américaines, le territoire en cause serait l'Etat où se trouve le siège social de la banque.

Permettez-nous d'évoquer un dernier point : les dispositions adoptées, qu'elles soient à court ou à long terme, doivent toujours éviter l'arbitraire, car celui-ci porterait préjudice à la place enviable dans le monde que le Canada s'est méritée dans le domaine bancaire, par l'efficacité de ses banques et leur aptitude à oeuvrer dans de nombreux pays, dans le cadre de régimes juridiques très variés.

4) Dirigeants et administrateurs

Le mémoire de l'Association souligne, en termes généraux, la nature contraignante de la disposition visant à limiter à quatre le nombre de membres à plein temps du personnel d'une banque qui peuvent également en être administrateurs. Il ajoute certaines recommandations touchant la suppression de ce chiffre et son remplacement par la stipulation que les membres du personnel siégeant au Conseil d'administration ne doivent pas le dominer. Nous nous permettons d'insister sur la nécessité de ce

Page huit
Le Secrétaire
Comité permanent des Finances,
du Commerce et des Affaires économiques
(Etude de la Loi sur les banques)
Ottawa (Ontario)

le 29 septembre 1978

changement, et de préciser que cette restriction aurait des conséquences sur la composition du Conseil d'administration de la Banque Royale.

En effet, notre Conseil comprend actuellement un dirigeant de plus que ne l'autoriserait le projet de loi C-57. Ce cinquième administrateur, M. H.E.Wyatt, y a été nommé pour représenter l'Ouest canadien. Il est en poste à Calgary, loin du siège social. Si la restriction en cause est adoptée dans la Loi sur les banques, M. Wyatt, vu son ordre d'ancienneté, devra démissionner du Conseil.

L'idéal serait que cette question soit laissée à la discrétion de chaque banque mais, s'il semble impératif de l'aborder, il faudrait au moins que le nombre de dirigeants autorisés à siéger au Conseil soit en rapport avec l'ampleur de la banque et le nombre total de ses administrateurs. En conséquence, il nous semblerait plus raisonnable de fixer la limite au quart du Conseil.

Si nous avons voulu attirer l'attention de votre Comité sur les points qui précèdent, c'est parce que nous croyons que nos recommandations sont conformes à l'intérêt public et que, si elles sont adoptées dans la Loi sur les banques, elles contribueront à l'excellence du système bancaire et financier du Canada. Nous serions heureux de nous présenter devant le Comité permanent pour en discuter et parler de diverses autres questions.

Veuillez agréer, Monsieur le secrétaire, l'assurance de ma très haute considération.

Le président,

APPENDICE «FTEA-9-B»

La Première Banque Canadienne

Banque de MontréalSiège social, 129 rue St-Jacques
Montréal, P. Q. H2Y 1L6Banque de Montréal"les banques et le marché des valeurs mobilières"

La section C du projet de loi C-15 restreint le champ d'action des banques sur le marché des valeurs mobilières, comme le font remarquer les mémoires de l'Association des banquiers canadiens et de l'inspecteur général des banques.

En bref, ce projet de loi comporte les principales restrictions suivantes:

- 1) Les banques ne pourront plus souscrire à forfait dans le cas de valeurs émises par une société.
- 2) Les banques ne pourront plus offrir leurs services de conseillers en placement.
- 3) La réglementation des prêts en consortium est plus restrictive.
- 4) Il semble que les transactions sur le marché secondaire seront interdites après une certaine période de souscription.

Nous ne sommes pas opposés à la restriction concernant les souscriptions à forfait, mais sa formulation dans le projet de loi est telle qu'elle pourrait nous empêcher de faire certaines opérations sur titre.

D'ailleurs, l'Association des banquiers canadiens a proposé des amendements aux alinéas (1), (5) et (7) de l'article 189 en ce qui concerne les billets à ordre négociables. Actuellement, les banques transigent directement avec les sociétés émettrices; il est donc de première importance pour la gestion de notre portefeuille

et de nos liquidités que nous soyons parfaitement informés de l'évolution du marché. Il importe également que nous puissions offrir aux entreprises l'éventail habituel des services de crédit, notamment le financement à court terme. Le rôle des banques a toujours été d'aider leurs clients qui, pour financer leurs opérations, transigent sur le marché monétaire; l'achat et la vente de billets à ordre négociables émis par des sociétés sont une partie intégrante de ce service. En outre, le retrait des banques de ce secteur pourrait lui être nuisible, car il y perdrait cette importante contribution que constitue notre longue expérience dans le domaine du crédit.

Comme vous le savez sans doute, les banques sont également actives des deux côtés du marché monétaire canadien.

Si, d'une part, nous aidons nos clients à recueillir des fonds à court terme, nous leur offrons d'autre part des possibilités de placements intéressants lorsqu'ils disposent d'importants dépôts à court terme. A ce propos, signalons que le total des dépôts à préavis et à terme confiés par les entreprises aux banques à charte canadienne dépassait, en date du 3 janvier 1979, 27 milliards de dollars.

Nous sommes également acheteur d'un grand nombre d'effets à court terme, dont, évidemment ceux émis par divers organismes gouvernementaux.

Nous croyons que la participation des banques est un élément non négligable pour assurer le bon fonctionnement du marché monétaire et la liquidité nécessaire à un marché concurrentiel où les entreprises seront

susceptibles d'obtenir des offres d'autant plus intéressantes que les participants seront plus nombreux.

La deuxième restriction ne nous concerne pas puisque ces services n'ont jamais fait partie de ceux offerts par la Banque de Montréal.

Nous proposons ensuite d'amender l'alinéa (8) de l'article 189, portant sur les prêts en consortium au Canada, dont la formulation actuelle manque de précision.

Le financement de projets d'envergure de développement des ressources naturelles, la construction d'un pipeline, par exemple, n'est possible que grâce aux efforts combinés de banques et de courtiers. Comme vous le savez, si l'évolution de l'économie canadienne suit les prévisions récentes, les sociétés et les agences gouvernementales auront besoin, au cours de la prochaine décennie, de sources de financement considérables. Bien que la formulation actuelle de l'alinéa (8) de l'article 189 tienne compte de ces prévisions en autorisant les prêts en consortium ou les syndicats de financement, elle fait état de deux importantes restrictions:

- 1) la moitié au moins des fonds prêtés doivent provenir des banques;
- 2) le titre de créance principal ne doit pas être de ceux habituellement négociés sur le marché canadien des valeurs mobilières.

La première restriction ne devrait pas entraîner de problèmes, mais nous craignons qu'il en soit autrement de la seconde, car nous ne sommes pas en mesure pour le moment de savoir quels instruments seront utilisés dans le futur pour ce type de financement.

Nous avons également proposé d'amender l'alinéa (6) de l'article 189 concernant le pouvoir de négocier

des valeurs autrement qu'en souscription.

Le fait d'interdire aux banques de transiger sur le marché secondaire pourrait avoir, selon nous, de graves répercussions sur le marché des capitaux canadien. La participation des banques donne de l'ampleur au marché et de la force aux titres de créance. Pour gérer notre portefeuille de manière efficace, il importe que nous soyons parfaitement au courant de la situation du marché des obligations.

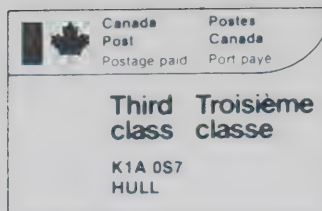
Nous aimerions en outre nous assurer de pouvoir informer notre clientèle sur les possibilités de faire des placements en acquérant des titres, émis par les gouvernements et leurs agences, que les banques pourront souscrire à forfait et distribuer. Ce genre de service revêt une importance particulière en dehors des grands centres où la clientèle ne dispose pas de bons services de courtage. Il serait particulièrement regrettable que les banques enregistrées auprès des commissions provinciales des valeurs mobilières ne puissent plus poursuivre leur activité sur les marchés primaire et secondaire.

En conclusion, nous croyons qu'il est dans l'intérêt du public d'amender, selon nos propositions, les dispositions de la loi sur les banques relatives au commerce des valeurs mobilières.

Nous avons fait remarquer que le projet de loi actuel limite l'activité des banques sur le marché des valeurs mobilières et nous craignons donc que cela ne nuise à la liquidité du marché des capitaux.

Nous savons que d'autres membres du marché des capitaux désireraient que les restrictions à l'endroit des banques soient encore plus sévères que celles du projet de loi C-15.

Nous croyons que, en règle générale, plus il y aura de parties en jeu, plus grande sera la concurrence et par conséquent la liquidité du marché. Toutefois, nous croyons que si les amendements que nous proposons sont adoptés, les banques pourront continuer à jouer un rôle utile sur le marché des capitaux en général et celui à court terme en particulier; c'est d'ailleurs sur ce dernier que nous avons surtout jusqu'ici exercé notre compétence et où nos importantes ressources financières peuvent répondre aux besoins de notre clientèle.



If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office
Supply and Services Canada,
45 Sacre-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7
En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
l'imprimerie du gouvernement canadien
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacre-Coeur,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

At 9:30 a.m.:

From The Royal Bank of Canada:

Mr. R. C. Frazee, President and Chief Executive Officer;
Mr. M. J. Regan, Vice-President, International Division.

From the Canadian Imperial Bank of Commerce:

Mr. R. E. Harrison, Chairman and Chief Executive Officer.

At 3:30 p.m.:

From the Toronto-Dominion Bank:

Mr. R. W. Korthals, Executive Vice-President and Chief
General Manager;
Mr. D. D. Peters, Vice-President, Chief Economist;
Mr. D. A. Carman, Vice-President, Administration.

At 8:00 p.m.:

From the Bank of Montreal:

Mr. S. M. Davison, Executive Vice-President and Chief
General Manager;
Mr. P. G. K. Oosthuizen, Executive Vice-President and
General Manager International Banking;
Mr. J. E. Toten, Vice-President;
Mr. J. D. C. de Jocas, Senior Vice-President, Quebec
Division.

A 9 h 30:

De la Banque Royale du Canada:

M. R. C. Frazee, président et directeur exécutif;
M. M. J. Regan, vice-président, division internationale.

De la Banque Canadienne Impériale de Commerce:

M. R. E. Harrison, président et directeur exécutif.

A 15 h 30:

De la Banque Toronto-Dominion:

M. R. W. Korthals, vice-président exécutif et directeur
général;
M. D. D. Peters, vice-président, économiste en chef;
M. D. A. Carman, vice-président, administration.

A 20 heures:

De la Banque de Montréal:

M. S. M. Davison, vice-président exécutif et directeur
général;
M. P. G. K. Oosthuizen, vice-président exécutif et directeur
général, opérations bancaires internationales;
M. J. E. Toten, vice-président;
M. J. D. C. de Jocas, premier vice-président, division du
Québec.

BINDING SECT. JUL - 3 1979

Government
Publications

